501 Ideas de Negocios

Por:

- ALFONSO SOTO
- FABIOLA MELIÁN
- VALENTÍN BRITO
- RAFAEL AVERO

INDICE

501 Ideas de Negocios

Temas

24 horas
A domicilio
Agricultura
Alimentación
Animales
Artesanía
Comercios especializados
Compra, venta y alquiler
Comunicación
Discapacitados
Enseñanza y formación
Medioambiente
Negocios en Internet
Niños
Nuevas tecnologías
Ocio y tiempo libre
Productos exclusivos
Productos o servicios personalizados
Reciclado
Relaciones humanas
Restauración
Salud e higiene
Servicios a particulares y empresas
Teletrabajo
Tercera edad
Turismo
Vending
Venta ambulante
Venta por catálogo

24 horas

Asistencia informática 24 horas
Ayuda mecánica urgente
Cerrajero de urgencia
Embellecimiento de urgencia
Guardería y canguros 24 horas
Pan y cruasán para los noctámbulos
Servicio de tele aprovisionamiento
Servicios informáticos de urgencia

001. Asistencia informática 24 horas

24 horas
¿Quién no ha necesitado un técnico para arreglar su ordenador en plena noche? Muchas empresas y particulares necesitan resolver problemas originados por el mal funcionamiento de ordenadores o impresoras en días festivos, cuando las tiendas de informática y los servicios técnicos ordinarios no se encuentran operativos. Anuncie sus servicios y comprobará la demanda.

002. Ayuda mecánica urgente

24 horas
Si domina la mecánica, atrévase a proponer a los automovilistas una solución de urgencia para sus problemas de carretera. Ofrezca un número de teléfono móvil y acuda a las llamadas que le sean realizadas para reparación del vehículo. Su furgón contendrá un equipamiento básico de herramientas para reparación inmediata, y además cargará aquellas otras y complementos que sean necesarios, en función del tipo de vehículo. Sólo con los miles de scooters (motos de baja cilindrada) tiene negocio garantizado y además no tendrá que salir de la ciudad. Las que son posibles de reparación inmediata, hágalas en diez minutos y cobre ipso facto ofreciéndole una garantía por escrito. Aquí lo importante es que todo el mundo se entere de que en sólo un rato tienen prácticamente garantizado el arreglo y que el cliente pueda desentenderse de todo. Por eso es importante, en el caso de estas motos, que pueda usted mismo arreglarlas y luego transportarlas al lugar indicado por el cliente, sea su oficina o su misma casa, cobrándoles el suplemento correspondiente. Puede ofrecer sus servicios no sólo a particulares sino también a aseguradoras y talleres de prestigio que, en determinadas fechas, se pueden ver saturados en la demanda.

003. Cerrajero de urgencia

24 horas

Todos nos hemos dejado alguna vez las llaves dentro de casa, las hemos perdido o nos las han robado. Necesitamos entonces los servicios de un cerrajero que nos abra la puerta. Y sabemos hasta dónde puede llegar la factura si además se impone cambiar la cerradura. Coméntele a todo el mundo en su barrio (bares, comercios, asociación de vecinos, clubes sociales..) que con una simple llamada a su móvil está usted a su servicio las 24 horas del día. Nada más descorazonador que entrar a casa y comprobar que nos han robado hasta la cama. Sea el más rápido y el más fiable, ofrezca incluso una persona para vigilar la casa en tanto se produce la reparación, evitando el desembarco de los cacos de turno. Con un marketing de buzoneo y actuando con la mayor eficacia, acabará todo el mundo por tener referencias suyas y con su número de teléfono bien guardadito en la agenda. Propóngaselo y todos se lo agradecerán. En forma de dinero, claro. Con el tiempo contratará a un ayudante.

004. Embellecimiento de urgencia

24 horas

Es muy corriente que con el ritmo de vida cada vez más estresante surja salir a un evento, una cena o una reunión imprevista y nos encontremos francamente impresentables. Pero con sus conocimientos de estética y peluquería sabrá usted adecentarnos, tanto sea en su propio local como a domicilio. Dese a conocer sobre todo entre la clase pudiente, colocando su cartelería impresa en sitios tan oportunos como la recepción de los hoteles. Puede llegar a un acuerdo incluso para que las mismas peluquerías y centros de embellecimiento le sirvan como trampolines de su clientela apropiada.

005. Guardería y canguros 24 horas

24 horas

Muchas familias tienen entre miembros niños, bebés, personas mayores, personas con problemas físicos o psíquicos, que precisan cuidados. Ofrezca sus servicios de guardería 24 si los cuidados son en su recinto y un servicio de canguro 24 si los cuidados son en la vivienda del cliente. Además, puede ofrecer sus servicios para personas con animales.

006. Pan y cruasán para los noctámbulos

24 horas

Montando un servicio de panadería y cruasanes en las zonas de bares, pubs y discos, tendrá cientos de clientes dispuestos a devorarlos. Bien entrada la madrugada y a esas horas de salida de los locales, nada mejor para llenar el vacío del estómago que un pan recién hecho o un cruasán. La gente se los comprará para consumirlos en el acto o para llevarlos a casa. Una forma de imprimir valor añadido es venderlos como bocadillos (con pan o con cruasán), añadir refrescos y cervezas, laterío y los complementos habituales (chicles, agua, cigarros..). En los fines de semana está su plato fuerte. Si no tiene capital para costearse un local propio, alquile un espacio en cualquiera de los ya existentes, llegarán a un arreglo beneficioso para ambos. Y para los noctámbulos.

007. Servicio de tele aprovisionamiento

24 horas
¿Qué cara se les pone a los miembros de esa fiesta con todo agotado cuando aparece alguien con una nueva remesa de cervezas, alcohol, vasos, hielo, cigarros, entrantes, medicinas, preservativos, carbón de barbacoa y pastillas incendiarias o cualquier otro tipo de elementos necesarios? Bien, pues el artífice de esta mensajería de 24 horas (y principalmente nocturna) a domicilio, un servicio cada vez más solicitado, no es otro que usted. Y para ello no necesita otra cosa que teléfono y un vehículo para transportar la mercancía. Dese a conocer entre los amantes de los asaderos y de las barras de bar y pubs.

008. Servicios informáticos de urgencia

24 horas
La idea es crear un servicio de alquiler de equipos informáticos que funcione las 24 horas y que pueda servirlos también a domicilio. Hágase con varios ordenadores y periféricos, un surtido de programas, una central de recepción de las peticiones (un teléfono y/o un contestador) y un transporte mínimamente acondicionado. Usted mismo o un técnico lo instalará en casa del cliente, quien con la firma el contrato elemental de alquiler y la comprobación de buen funcionamiento del equipo, habrá depositado una fianza. Deberá devolverlo en el mismo estado que lo tomó, lo cual se comprobará antes del retirar el equipo. Su clientela la forman todos aquellos que no disponen de ordenador en ese mismo momento: estudiantes de institutos y universitarios (sobre todo en final de curso y para trabajos puntuales), autónomos, personas con los equipos estropeados o en arreglo, para urgencias, etc.

A domicilio

009. Comida caliente a pie de obra

A domicilio

La idea es crear un catering para suministrar comida a los trabajadores de la construcción en cualquiera de las obras que existan. Preséntese ante ellos con su furgón cargado de raciones debidamente envasadas, con dos o tres menús a elegir y vaya rotando por las diferentes obras. La alimentación es una cosa seria, no se olvide de homologar la actividad ante el organismo público oficial correspondiente.

010. Comidas caseras a domicilio para particulares (potajes, ensaladas)

A domicilio

La incorporación de la mujer al mundo laboral (el hombre ya lo estaba), sin tiempo que perder preparando la comida así como el tipo de sociedad actual y el ritmo de vida tan ajetreado, hacen de la venta ambulante de comida casera una buena idea de negocio, no sólo para los días laborales sino también para los fines de semana. Homologue su actividad y conviértase en el/la proveedor/a del barrio para decenas de personas cada día. Los telepizzas hace tiempo que descubrieron el secreto de este negocio, usted lo va a mejorar como se decía antes, conquistándonos por el estómago. Por favor, que llegue calentita.

011. Comidas caseras a domicilio para turistas

A domicilio

Conviértase en un suministrador de comidas caseras a domicilio para turistas, entre estos también especialmente los de naturaleza, aire libre y los grupos en excursión. Busque al cocinero apropiado, ponga a su disposición una cocina capaz, un ayudante, un sistema de envasado adecuado para su transporte y un motorizado que la haga llegar al punto convenido. No se asuste, la telecomida es el abecé en los países que nos envían turistas. Homologue su actividad ante el organismo público oficial y negocie su actividad con los turoperadores, hoteleros, guías, agencias, etc. A lo mejor ellos mismos se animan y le patrocinan parte del gasto colocando su propia publicidad sobre los envases de las comidas. Si se le hace grande el negocio, convierta al cocinero en chef y búsquele un pinche de cocina.

012. Gimnasio móvil

A domicilio

La playa o el campo son lugares de ocio donde los veraneantes contarán con un gimnasio para practicar deporte. ¿Nunca ha visto, por ejemplo, camas elásticas instaladas en las playas? Forman parte de las alternativas de ocio y disfrute que tanto se reclaman hoy día para turistas y población local. Un juego de aparatos y un furgón serán necesarios para montarlos en el lugar apropiado. Los campamentos veraniegos son un buen lugar para empezar. El ofertar clases de gimnasia o aeróbic es otra alternativa e incluso un complemento a lo anterior. Salud y entretenimiento para todos, negocio para usted.

013. La compra puerta a puerta

A domicilio

Hoy casi todo el mundo quiere la compra en casa. Con un pequeño furgón y un teléfono móvil podrá realizar el reparto de todos aquellos supermercados y tiendas de la zona que no cuenten con servicio propio. Cada vez más gente compra ya por Internet, pero muchos clientes desearían recibirlo en su domicilio. Así estos establecimientos ofrecerán esta posibilidad a sus clientes y usted hará negocio. Pero recuerde que cada cosa que deba ser transportada requiere de un servicio como el suyo, por lo cual amplíe su horizonte de posibilidades a envíos de todo tipo. Acuerde un precio con los proveedores y especialícese en una zona determinada, si el negocio va bien ya habrá tiempo de ampliar la flota y las zonas de reparto.

014. La farmacia en casa

A domicilio

Póngase de acuerdo con algunas farmacias y ofrezca a todo el mundo los servicios de medicamentos y productos sanitarios a domicilio. Las telefarmacias son una realidad y su éxito está tanto en el acuerdo económico que alcance con las propias farmacias (el precio especial que le harán a usted por los medicamentos) como en la comisión que deberá pagar el cliente por servírselas a domicilio. Usted se anunciará con un teléfono propio, pero también las propias farmacias le telefonearán para encargarle sus pedidos. Indicado especialmente para ancianos, convalecientes, gente sola, discapacitados, gente sin vehículo propio y trabajadores de madrugada. Negocio seguro por las noches. Mal de unos, negocio de otros.

015. Lavandería mensajera

A domicilio

No hay tiempo, la dinámica de la vida diaria no deja tiempo para que muchas personas, sobre todo las que viven solas, tengan tiempo para lavar su ropa. Aquí está su trabajo, promocione adecuadamente sus servicios, y una vez comience a recibir pedidos haga de intermediario entre la lavandería y sus clientes. Ofrezca un servicio adicional de planchado. Preocúpese de hacer lo más rápido que pueda la recogida y entrega. No le faltaran clientes. Y si lo prefiere, acuda usted directamente a casa del cliente, se sorprendería de saber los cientos de personas que sólo desean ver lavada y planchada toda su ropa dos veces por semana y sin salir de casa con la colada a cuestas.

016. Masajes en el trabajo

A domicilio

Ofrezca a todo el mundo la posibilidad de recibir un buen masaje sin salir de su entorno de trabajo. Los centros de masaje están tan de moda (no se escapa nadie) que no dan abasto con la cantidad de clientes que reciben al día. Numerosos ejecutivos no disponen de tiempo para asistir a lugares donde recibirlos, pero siempre tendrán 30 minutos en su oficina. Dé a conocer sus servicios y deje que la propia clientela se lo cuente a todo el mundo. Con el tiempo ampliará su clientela a muchos que nada tienen que ver con los ejecutivos. Cuide su publicidad para evitar equívocos con otros tipos de "masajes".

017. Masajes en la playa, centros de ocio y eventos

A domicilio

Aprovéchese de un lugar tan calmado como la playa y muchos centros de ocio y tiempo libre para ofrecer allí mismo relajantes masajes. ¿Sabe usted lo que disfrutan los turistas con un masaje de pies tras recorrer a pie varios kilómetros de la ciudad? Ideal para personas mayores, turistas, deportistas y amantes del relax en general. También los centros de congresos y convenciones, si acuerda con ellos un lugar donde llevar a cabo esos masajes, pueden resultar un gran éxito... ya sabe, entre conferencia y conferencia, jornadas y debates, pues un capricho para el cuerpo y sosiego para la mente.

018. Mecánico de coches

A domicilio

Existen numerosos problemas en el automóvil que se solventan con una pequeña reparación para la que no es necesaria alquilar una grúa que traslade el coche hasta el taller más cercano. Búsquese un teléfono móvil y haga una buena promoción de sus servicios mediante buzoneos periódicos. Si su servicio es bueno el boca a boca hará el resto. Quizás le haga falta un pequeño furgón para transportar sus herramientas y recambios.

019. Mensajería urgente entre campo y ciudad

A domicilio

La originalidad de esta idea consiste en una mensajería que transporte tanto carga ligera como distintos documentos, desde las zonas rurales a la ciudad y viceversa, en el plazo máximo de 24 horas. En el caso de la presentación de documentos, se atiende a las muchas necesidades que suelen presentársele a las personas que habitan en las zonas rurales, para presentar documentos urgentes ante empresas y oficinas públicas y privadas.

020. Músicos a domicilio

A domicilio

Acuerde con varios grupos de diferente corte musical la posibilidad de contar con ellos para ofrecer pequeños repertorios en escenarios privados o improvisados. De esta manera sus conocidos o invitados se sorprenderán gratamente ante un conjunto de canciones rancheras mejicanas, un pianista de jazz, un exquisito repertorio de música clásica o unas bellas baladas, ya sea en el interior de una casa (cumpleaños, bodas, fiestas, aniversarios de boda y de empresa..) o desde la misma calle bajo el balcón de dos enamorados, y tanto si es su luna de miel (a la antigua) como si lo que desea es tan solo felicitarles con este obsequio o sencillamente gastarles una broma de buen gusto.

021. Organizador de fiestas a domicilio

A domicilio

Si eres una persona creativa ya puedes pensar en productos que se puedan personalizar y rentabilizar en Internet. Como ejemplo, la venta de cuadros personalizados: un cuadro de un pintor famoso dónde la cara de los personajes se nuestra familia o amigos. También la venta de biografía personalizadas: a muchas personas les gusta mantener álbunes de fotos para recordar y, ¿porqué no su biografía?.

022. Peluquería en su misma casa

A domicilio

No sólo por razones de confort. La opción de un servicio de peluquería a domicilio es aún más válida para aquellas personas que por prisas, exceso de trabajo, edad avanzada y problemas de inmovilidad o discapacitación, necesitan de alguien que las atienda. Esta es principalmente su clientela y tenga por seguro que de entre los últimos va a hacerse con una cartera de clientes altamente fidelizada, que sólo querrán ser atendidos por usted. Realice buzoneos periódicos por barrios y bloques de pisos anunciando su oferta. También puede llegar a acuerdos con peluquerías cercanas ofreciéndoles una comisión por clientes aportados. Y por favor, sea versátil, sepa ser clásico con quien lo quiere y rabiosamente actual con quien se lo proponga. En la variedad está el gusto, decían los franceses.

023. Servicio integral doméstico

A domicilio

Muchos particulares o parejas que trabajan todo el día no desean llegar a sus casas y seguir trabajando. Ofrézcales un servicio integral para su hogar. Busque, seleccione y subcontrate para empezar 2 operarios "todoterreno", personas de su confianza para realizar actividades de mantenimiento y reparaciones básicas, y subcontratar por hora personas para trabajos específicos; limpieza doméstica, jardinería, bricolaje, electricidad, albañilería, fontanería, canguro para familias con hijos o ancianos, etc. Todos los servicio se contratarán directamente a su empresa través de un 902. Además, si su servicio es 24 horas incrementará su mercado. También este negocio puede ser interesante para autónomos que creen una cooperativa, sociedad limitada laboral o sociedad civil particular.

024. Sex-shops a domicilio y para despedidas de soltero

A domicilio

Cree un servicio de sex-shop a domicilio en base a una publicación que distribuirá por buzoneo y de la que el cliente seleccionará lo que le interesa. Entregas a partir de una compra mínima, más caro a partir de cierta hora. Sorpréndales y no desperdicie la oportunidad que brindan las despedidas de soltero.

Agricultura

Agricultura biológica
Agricultura ecológica
Agricultura urbana
Bonsáis
Centro de floricultura
Cultivo de hierbas medicinales
Cultivos hidropónicos
Formación y asesoramiento de cultivos hidropónicos y aeropónicos
Lombrices para abono de jardines
Producción de material vegetal mejorado (semillas)
Seminarios naturistas y antiestrés para turismo rural
Técnicas de cultivo in-vitro
Viveros para plantas endémicas del planeta

025. Agricultura biológica

Agricultura
No requiere especial inversión en infraestructura y sus precios en el mercado hasta triplican los de los cultivados con métodos actuales. Los turistas, especialmente amantes de lo natural, son verdaderos asiduos a esas zanahorias, rábanos, lechugas, etc., cultivadas de forma absolutamente natural, sin tratamiento alguno de productos. Y lo pagan. Pregunte si no acerca de esos puestecillos que se montan los extranjeros en los mercadillos rurales: qué venden, a quién y sobre todo a qué precio.

026. Agricultura ecológica

Agricultura
En países como Inglaterra, Alemania o Francia se venden los productos ecológicos de alimentación. En España empieza a aparecer un mercado que prefiere pagar un poco más pero comprar un producto que sabe que ha sido elaborado con métodos tradicionales o no ha estado en contacto con productos químicos. Después, de los casos de infección o contaminación que han aparecido en los medios de comunicación en algunos productos de alimentación, el incremento del mercado de consumidores de productos ecológicos es cada vez mayor. Cuando los productos agrícolas de una región ya no entran en precios, se hacen cada vez menos competitivos y vivir de la agricultura se va poniendo de lo más complicado, llega el momento entonces de diferenciarse. Convenza a los agricultores de su zona para que produzcan productos ecológicos. Reúnalos, busque el apoyo de alguna entidad pública o privada local y cree una central de venta para la distribución de la producción, con una imagen y packaging (envase y embalaje) de producto ecológico. Ahora es el momento.

027. Agricultura urbana

Agricultura
El estrés de la ciudad, la contaminación, y otros factores negativos que generan las urbes, propician la aparición de nuevas oportunidades de negocio. Microentornos rurales en zonas urbanas. Cree en un terreno en la ciudad o en su periferia un recinto donde personas que deseen aprender a cultivar frutas, verduras, o cualquier otro tipo de plantas o árboles puedan hacerlo. Ofrezca a sus estudiantes pequeñas parcelas para que ellos produzcan. Piense que muchas personas viven en pisos y no tienen jardín o fincas para cultivar.

028. Bonsáis

Agricultura
Si fue usted de los que alguna vez se planteó entrar a comercializar bonsáis en su país, atraído por ese grupo de personas que se hicieron millonarios de la noche a la mañana con esta actividad (importándolos para venderlos a floristerías y particulares), puede que aún tenga una oportunidad. Lo que en su tiempo fue una moda en Europa, ahora se ha convertido en un boom en Latinoamérica, con Chile como primer país demandante. El arte oriental se impone y los bonsáis se abren paso con gran facilidad. Así pues, hágase con un buen proveedor, una buena red de transporte e inaugure su cartera de clientes en el continente hispano. Ojo, porque son delicados de transportar. No estaría de más, si le gusta, ir plantando algunos si conoce las técnicas. Al cabo de los años son como los crianzas, cuanto más envejecen más ganan en calidad y en precio.

029. Centro de floricultura

Agricultura
En este mundo cada vez más estresante e insano, aumentan día a día los amantes de la naturaleza. Pruebas de ello son la creciente preocupación por los parques y zonas verdes de las ciudades o el aumento de la demanda en floristerías por surtir a oficinas, organismos y casas particulares. Aprovechemos cualquier espacio poco polucionado de la ciudad para abrir un centro de floricultura, donde se cultiven flores y plantas para su venta, incluso añadiendo algunas de importación si lo creemos conveniente. Con técnicas de buen marketing puede conseguirse un aumento notable en la rentabilidad del negocio. Publicitar convenientemente las fiestas señaladas (día de los enamorados, de la madre, etc.) o enseñar las técnicas de cultivos a los niños de los colegios son ejemplos de ello.

030. Cultivo de hierbas medicinales

Agricultura
La gente está incorporando a sus hábitos el de las hierbas medicinales, ya sea por sus efectos beneficiosos, por dietas alimenticias, por gusto a veces y cada vez más como complemento a la medicina tradicional, para aliviar sus dolencias. En estos tiempos de estrés, ansiedad, mala alimentación y otros desequilibrios, las propiedades curativas de los productos naturales se han convertido en un mercado emergente imparable. El cultivo de determinadas especies puede ser altamente rentable si dispone del terreno adecuado y usted mismo se encarga además del envasado y su distribución. Supermercados, grandes superficies, mercados de abastecimiento, tiendas y herbolarios podrán vender nuestros productos ofreciéndolos a buen precio. Promocione fuertemente las que atienden a las dolencias del tiempo que vivimos.

031. Cultivos hidropónicos

Agricultura

Sin altas exigencias tecnológicas, su secreto está en la fórmula de cultivo, que tendrá que comprar a la multinacional dueña de la patente. Tal vez le parezca algo cara, pero haciendo números puede que cambie de opinión, habida cuenta del incremento de la producción que le garantiza. Cuenta con el atractivo añadido de ser novedosa en el mundo. Poco a poco lo están comenzando a incorporar las firmas de prestigio. Aproveche el curso de la corriente y estudie si puede especializarse en determinados cultivos, puede que al menos al principio con una producción limitada, pero de especies de alto interés en el mercado. La asociación con uno o más interesados reduciría considerablemente el desembolso.

032. Formación y asesoramiento de cultivos hidropónicos, aeropónicos

Enseñanza y formación

El abundante gasto de agua en los cultivos tradicionales hacen de los sistemas aeropónicos e hidropónicos unos magníficos aliados para la reducción del consumo. La información y asesoramiento para sustituir los cultivos tradicionales por los actuales sería una interesante oportunidad de trabajo que su empresa ofrecería a organismos, instituciones y a particulares.

033. Lombrices para abono de jardines

Agricultura

Conviértase en el proveedor del mejor abono orgánico para los jardines, el humus del compost. El compost se obtiene mediante un proceso biológico basado en la descomposición de materiales orgánicos biodegradables, que aportan al suelo las propiedades físicas y químicas que necesita. Se consigue fermentando una mezcla de desechos vegetales y excrementos animales, humedeciéndolos periódicamente. Este proceso se acelera muchísimo si lo hacemos con lombrices (la más utilizada es la llamada lombriz roja californiana, Eisenia Foetida). El humus resultante se ha demostrado un abono orgánico inodoro (sin olor) muy apropiado para hoteles, jardines, chalets, etc.

034. Producción de material vegetal mejorado (semillas)

Agricultura

Se trata de adquirir semillas y potenciarlas en laboratorio para su mejora. Adecuado para un experto en botánica que se haga con las semillas de las mejores plantas y flores de diferentes regiones del mundo (existen cientos de plantas curativas, para decoración, etc) y las mejore luego en laboratorio para ser plantadas, produciendo más y mejores plantas que serán posteriormente comercializadas por cualquier empresa que le compre la producción con fines medicinales, de cosmética o embellecimiento. O si lo prefiere, comercialícelas usted mismo, empaquetándolas en recipientes y distribuyéndolas a todos los comercios de plantas para su venta. ¿Cómo cree que se inició el boom del famoso Aloe Vera? Muchos países compran semillas mejoradas incluso de sus propias especies autóctonas.

035. Seminarios naturistas y antiestrés para turismo rural

Agricultura

El turismo rural está cada día más en boga. Pero si bien es cierto que se le augura un futuro de éxito garantizado, no es menos cierto que adolece de gran número de servicios opcionales que el turista agradece y por el que sin duda pagaría. Uno de ellos es la participación en pequeños cursos o seminarios dedicados al mundo naturista de la región en que se encuentra; y otro el de la lucha contra el estrés y la mejora del tono vital de las personas. Basta con incluirlos como propuestas en los formularios del tour operador que trae a los clientes, ya sea usted personalmente o a través de las redes de turismo rural ya creadas. Inaugure usted este servicio e impártalo incluso con un intérprete del idioma que desconozca. El cursillo naturista, de una o varias sesiones, incluiría la historia y actividades de naturismo propias de la zona, complementándose con la visita a varios centros rurales donde les sirva de ejemplo. Y en el otro, el de cómo vencer las tensiones y el estrés, guiados por un monitor especialista y ofreciéndoles material adicional sobre lugares óptimos para disfrute con el máximo relax. Hágalo también personalizadamente, ofrézcale la visita de su monitor al domicilio provisional del turista. Críe fama... y gánese años de vacas gordas.

036. Técnicas de cultivo in-vitro

Agricultura

Lo que se busca es la aplicación de la técnica in-vitro para la fecundación de plantas, bien con fines ornamentales (flores principalmente) o para cultivos de hortalizas, frutas y legumbres, etc. Es ideal para climas difíciles y también para aumento de la producción. Sigue siendo un método rentable.. y seguro en los tiempos que corren.

037. Viveros para plantas endémicas del planeta

Agricultura

Si es capaz en un vivero de hacer crecer plantas endémicas de diferentes regiones del planeta, habrá hecho posible su comercialización. Verdaderamente difíciles de encontrar, con alto coste económico para su adquisición desde nuestro país, serios problemas aduaneros para su entrada y sin fundadas garantías de supervivencia, reproducirlas en su propia casa significaría un éxito que le colocaría en una posición envidiable para garantizarse seguros compradores a lo largo de todo el planeta. Atrévase (todavía hay países que no le ponen traba alguna para la importación de algunos ejemplares), hágase con unas pocas y experimente. Si tiene éxito, especialícese en la gama más selecta y del más alto rendimiento económico. El mundo le espera.

Alimentación

Alimentos artesanales
Catering para colectivos
Cocineros para preparados semanales
Comidas para eventos multitudinarios
Dulces por encargo
Embutidos y patés de pescado
Posavasos publicitarios
Restaurante vegetariano
Vigilantes de la playa

038. Alimentos artesanales

Alimentación
Numerosos agricultores desechan fruta que, por su aspecto, saben que no pueden vender en el mercado. Sin embargo son aprovechables para su conversión en mermeladas de gran aceptación por el público. Haga buenos contactos en el campo, cree su propia industria y, en lo posible, véndalas directamente.

039. Catering para colectivos

Alimentación
Busque alguien que haga buenos preparados alimenticios y propóngase como conseguidos del almuerzo para diferentes colectivos (invitados en fiestas, profesionales de la construcción, funcionarios, empleados en oficinas, servicio de limpieza, etc.) a los que no llega los grandes catering.

040. Cocineros para preparados semanales

Alimentación
El día de la semana más apropiado el cliente recibirá la visita de nuestro cocinero, que además de prepararle la comida del día, preparará también el resto de menús de la semana, que usted luego guardará en su congelador. Ideal para esos miles de personas que no tienen tiempo de comprar la comida y cocinarla, y que además desean elegir entre sus preparados gastronómicos favoritos, incluso de forma personalizada (a su gusto). Nuestro cocinero le sugerirá además, si así lo prefiere, nuevas y variadas posibilidades. La alimentación, no lo olvide, seguirá siendo un negocio toda la vida. Que le aproveche.

041. Comidas para eventos multitudinarios

Alimentación

La preparación de distintos canapés o tentempiés en cualquier tipo de evento con cientos de personas es siempre de buen recibo para los usuarios, bien sea en festivales de música, partidos de fútbol, festivales escolares, concentraciones deportivas..., más aún si se dispone de distintos menús para los trabajadores del evento y sobre todo sus asistentes, que no tendrán que molestarse en buscar un restaurante o preparar su tupperware desde por la mañana. Homologue su actividad ante el organismo público oficial correspondiente y hala, a vender entrantes.

042. Dulces por encargo

Alimentación

La idea de negocio está en convertirse en una pequeña central para aprovisionar de dulces a los clientes, que los recibirán cómodamente en sus casas. Trabe acuerdo con las mejores dulcerías de la ciudad, tenga a punto su motorizado y lleve a los clientes las bandejas con los más ricos preparados, que serán servidas a partir de una cantidad mínima de pedido. Su mejor publicidad serán las propias dulcerías a través papeletas con una selección de los dulces y tartas más apetecibles (tipo las de los Telepizzas o los telechinos), que por supuesto habrán pagado ellas conjuntamente. No olvide incluir toda la gama de dietéticos en su propuesta. Ganará clientes, prestigio y lo que hace falta, dinero.

043. Embutidos y patés de pescado

Alimentación

En los últimos meses ha aumentado el consumo de pescado derivado de las enfermedades que han aparecido en el ganado vacuno y que han tenido repercusión en los medios de comunicación. Algunos embutidos han visto disminuido el nivel de sus ventas. Con mucha probabilidad puede ser el momento de producir embutidos de pescado. Este es un negocio que precisa de un mínimo de inversión en alquiler de unas instalaciones, de maquinaria, compra de materias primas y vehículo de transporte. Por ello, este negocio se recomienda a personas que conocen y están relaciones con el sector pesquero o de producción de embutidos cárnicos.

044. Posavasos publicitarios

Alimentación

Con un trozo del cartón apropiado y pegando a ambas caras una superficie plástica, conseguirá el posavasos ideal. En realidad, la superficie plástica de ambas caras mostrará la publicidad de productos comerciales y de empresas, algo que le reportará suculentos beneficios. No piense en corto, las imprentas lo trabajan por planchas enteras que luego son cortadas a la medida seleccionada. Inunde los bares y pubs de esos posavasos con la publicidad más sugerente, la imaginación al poder.

045. Restaurante vegetariano

Alimentación
En el sector de la restauración es necesario especializarse. La idea es montar un restaurante vegetariano. Cree un ambiente agradable y sirva productos de calidad.

046. Vigilantes de la playa

Alimentación
Hágase con una cuadrilla de socorristas y proponga a los ayuntamientos costeros la contrata de su servicio de vigilantes de la playa, que incluirán como infraestructura la creación de una torre de vigilancia y de una caseta en la misma playa, con salvavidas, una taquilla para efectos personales del vigilante, una mesa y un libro diario de incidencias, así como un dispensario médico elemental. Sólo en las playas de mayor afluencia de bañistas incluiría también una cama sencilla con ropa de noche para guardias de 24 horas. Tanto las casetas como esos otros elementos, los teléfonos móviles para aviso de urgencias y hasta los bañadores serían financiadas por firmas publicitarias, siempre que se muestre claramente el nombre de su marca. El ayuntamiento sólo pagaría el sueldo de los vigilantes y por supuesto el suyo como responsable de sus actividades. Por los beneficios que en materia de seguridad garantiza a propios y turistas, los organismos turísticos de los ayuntamientos, islas y gobiernos autónomos pondrán todo a su favor, incluidas unas importantes subvenciones. Comience por una experiencia piloto y demuestre su buen hacer. Todos los demás se apuntarán luego al carro del éxito. Usted coordine que sus vigilantes estén en óptimas condiciones, saque gente del paro y no dude en contar con mujeres, se verá apoyado por los organismos de inserción de la mujer y son tan buenas o mejor que cualquiera. Véalo en la tele.

Animales

047. Apicultor

Animales
Necesitamos un lugar, no muy amplio necesariamente, en el campo. Allí criaremos las abejas que nos darán la miel. Este producto tiene un gran valor nutritivo y está de moda entre la gente que, cada vez más, se acerca a la comida natural. La distribución podemos hacerla nosotros mismos en tiendas ecológicas, naturistas y superficies comerciales. Creemos para ello nuestra propia marca con el indiscutible, y comercial, sello de natural calidad.

048. Broker de animales de compañía

Animales
Si le gustan y conoce los animales y los circuitos comerciales que existen para su adquisición, encárguese de gestionar la compra de los que sean encargados a capricho de los clientes. Añádalo como servicios a las tiendas de animales y consiga que todo el mundo se entere de que es posible. Ayúdese de las publicaciones especializadas y de la adecuada página web.

049. Colecciones enmarcadas de mariposas

Animales
Una bella mariposa enmarcada sigue siendo algo hermoso que decora cualquier estancia de una casa. Consiga ejemplares de diferente variedad y críelas en cautividad, su vida es efímera pero tras el cristal durarán toda la vida. Las más grandes en un solo marco y las más pequeñas en forma de selección, siguen siendo un objeto de regalo indiscutible. No le será difícil vender varios cientos de ellas al mes. Compre los marcos y cristales al por mayor y al mejor precio. Sus clientes los forman tanto particulares como negocios ya establecidos. Casi cualquier sitio es apropiado para promocionarse, regale unas cuantas de sus atrayentes mariposas a tiendas y negocios, pero con una etiqueta identificativa (para quienes se las quieran comprar directamente) y a cambio de que se comprometan a promocionarle. Las tiendas de enmarcado de cuadros serán los primeros en apoyarle. Ofrezca los ejemplares más distinguidos con unos marcos donde puedan lucirse verdaderamente.

050. Colmenas portátiles

Animales

No es broma. ¿Sabía que las abejas eligen diferentes zonas a lo largo del año para extraer el polen y que siempre realizan unas mismas rutas? Pues parece ser verdad y ya hay gente que en zonas lejanas han comenzado a hacer realidad la experiencia de seguir a las abejas en su ciclo e instalar cerca de ellas colmenas. Al parecer, estos animalitos tienen que tomarse el trabajo de ir creando poco a poco su propia colmena... a no ser que se la encuentren ya construida. Entonces comienzan a rendir miel extraible desde ese mismo momento. La idea consiste en que el apicultor o el grupo de apicultores de desplacen a las zonas de enjambres y sitúen allí sus colmenas, recolectando la miel más pura con destino a los diferentes mercados para su comercialización, por ellos mismos o en bruto a través de intermediarios. Si le interesa colocarlas en terreno de un particular, pida permiso, normalmente para ese fin nadie pone reparos a no ser que tenga colmenas suyas. No se preocupe por ello, todos saben que el apicultor es el primer interesado en evitar los disturbios.

051. Cría de Avestruces

Animales

¿Sabe cómo se está poniendo lo de la comida? Sí, lo sabe y por eso comienza a darse cuenta que la cría de avestruces para satisfacer la demanda de carnes novedosas comienza a ser un éxito fulminante. Sólo faltaba que el consumidor se acostumbrara y los medios de comunicación han contribuido decisivamente a que no parezcamos bichos raros si pedimos un filete de pechuga de avestruz. En un espacio vallado, no muy extenso, puede conseguir una cabaña de estas aves gigantescas lo suficientemente importante como para participar con grandes posibilidades de éxito en el suministro de carne para los consumidores de su comunidad, tanto vendiendo a particulares a través de los mercados de abastecimiento y superficies comerciales como a restaurantes. Recuerde que del avestruz se aprovecha casi todo. Necesitará los controles de un veterinario y un ayudante que esté en el día a día de los animales para satisfacer sus necesidades. Si puede permitírselo, dedíquese usted sólo a las tareas de comercialización y ventas. Hará rentable el negocio y se evitará algún picotazo.

052. Cría de caracoles

Animales

No es nuevo, pero parece que hay un renacer favorable para el consumo de ciertas especies de animales y surgen buenas expectativas para quien aborde la cría y comercialización de los caracoles con fines alimenticios. No requieren de especial infraestructura ni de grandes conocimientos y son apreciados en cualquier carta de restaurante, desde el más caro al más modesto. Incluso los particulares garantizarían su compra en condiciones elementales de garantía. Eso sí, busque los más grandes y sabrosos, los más apreciados en su género.

053. Criador de lombrices

Animales

Decirle a los amigos que uno vive de las lombrices les hará reír pero cuando se enteren de los beneficios que le reporta será usted el que ría. Si vive en un lugar cercano a la costa compruebe la cantidad de pescadores que existen. Esos son sus clientes. Promocione su producto a través de los clubs y federaciones de pesca. No olvide que en zonas de interior las lombrices son también apreciadas por su ingente labor en pos de la mejora de terrenos para la agricultura o jardinería.

054. Dígalo con mariposas

Animales

La razón de ser de los obsequios no es otra que recordar a ciertas personas que se les destina un trato preferencial en nuestras vidas. Y créame que en los momentos más señalados (bodas, cumpleaños, celebraciones varias, etc.) hay regalos que pasarán a ser recordados siempre y no precisamente por su elevado coste. Decenas, cientos de mariposas salen de una caja en el momento cumbre y revolotean con su precioso colorido entre todos los invitados que contemplan extasiados como se van perdiendo hacia el cielo. Es una suelta, como esas otras preciosas que se hacen con palomas o globos en las olimpiadas, pero a menor escala y para quienes se merecen ese día la felicitación. No se limite a particulares, cualquier fiesta, inauguración o evento que se precie guardará la instantánea de ese detalle inolvidable. Todas las cámaras de fotos, televisión y vídeo, perpetuarán el momento. ¿Suena bien, eh? Hay quienes han dejado de pensar en ello y se han puesto a la práctica en Estados Unidos, al parecer con pingües beneficios. Contradiga al refrán, demuestre que puede hacer de profeta en su tierra.

055. Gatos para gente exclusiva

Animales

El objetivo es hacerse con algunos ejemplares de los gatos más raros y llamativos y dedicarse a la cría de los mismos. Al igual que ha ocurrido con muchas clases de perros, parece que comienza a renacer el interés por ciertas especies de gatos; pero no de cualquier clase, han de distinguirse como especies prácticamente desconocidas y provenientes casi siempre de zonas remotas, países asiáticos principalmente. No los mezcle con otras variedades, véndalos con su pedigrí de raza. Despreocúpese por la cantidad y apunte a la calidad, requisito básico de quienes los adquieren es saber que casi nadie puede tener uno igual, pagan fortunas por ellos. No olvide que en estos casos difícilmente dejarán que su compromiso se acabe en la sencilla operación de compra y venta, querrán un permanente asesoramiento acerca de sus comidas y necesidades. Este es un negocio que le abrirá las puertas de las casas de más de un millonario. No sea tonto y aprovéchelo, alíese al mejor veterinario de gatos, si no lo es usted mismo.

056. Granjas escuelas

Animales

Con un terreno y un biólogo o similar, cree una sencillísima granja (algo parecido a una escuela de capacitación agraria pero infinitamente más simple) para impartir una serie de cursos intensivos, de muy breve duración, a los no iniciados en el uso de plantas y animales. De interés para los aficionados al campo y actividades de naturaleza, que en sólo unos días pueden conocer las técnicas básicas de cultivo y reproducción de multitud de especies, animales y vegetales.

057. Guardería de animales

Animales

Por fin hay alguien que es capaz de guardarnos el animal fuera de casa para que se distraiga y que cuando volvamos a casa no esté patas arriba y con la caquita del perrito -otra más- oliendo a rayos y nosotros discutiendo sobre quién tiene que limpiarla. La solución es contratar los servicios de la guardería que usted ofrecerá, entre los que se incluyen el de recoger y devolver el animal a su domicilio. La guardería deberá contar con personal especializado y una cierta zona de aire libre, parte de ella techada para resguardar a los animales de la lluvia y otras condiciones climatológicas adversas. Ideal asimismo para evitar esos cientos de animales que cada año son abandonados a la llegada de las vacaciones. Anímese, las asociaciones de animales y el propio sentido común están de su parte. Los números de su cuenta bancaria seguro que también.

058. La pecera en casa

Animales

Cada día aumenta el interés por los animales, una idea sin duda atractiva es la de posibilitar que cada persona pueda contar en su casa con su propia pecera y disfrutar de algunos pececillos de colores. Si no quiere meterse en costes, lo mejor es recurrir a los tradicionales recipientes redondeados, de cristal o de metacrilato. Equipe su furgoneta con una pecera portátil en cuyo interior pueda desplazar unas cuantas decenas de peces de colores y acompáñese de otros tantos recipientes. A la llegada a la zona de ventas, traspase algunos peces a su correspondiente recipiente y sitúelos a la vista de los viandantes. Nadie evitará pararse a contemplarlos. Los peces podrán ser vendidos a la antigua usanza, en el interior de bolsas de plástico para que lo puedan llevar así a su casa. Pero hágales ver que necesitarán luego de un recipiente mínimo, que es el que usted mismo les venderá. No es lo mismo que una pecera en condiciones, pero por eso mismo se ahorran una cuantiosa inversión que no pueden o no quieren costearse por múltiples razones. Hay ciertas zonas y puntos "calientes" especialmente adecuados para este tipo de venta: mercadillos, rastros, mercados rurales, parques, zonas comerciales, etc. A esos ingresos podrá sumar los de productos alimenticios y manuales baratos sobre cuidados básicos. Establezca incluso un correo de intercambio de unos por otros entre sus propios clientes y una lista de pedidos concretos, una agenda en forma de libro de visita será suficiente.

059. Peluquería canina

Animales

Si no cree que los cuidados a los animales sean un negocio, deje de leer esta idea. Si por el contrario piensa que los perros son un buen motivo para ganar dinero, atrévase a crear un servicio para su recogida y traslado a una peluquería canina, donde se le apliquen los cortes de moda según las últimas tendencias que nos llegan de los perros de los artistas y las top models a través de la televisión. Para los más exigentes, la peluquería contará además con un servicio de perfumería canina y de baños espumosos relajantes. Esta otra opción caprichosa, para gente que no ponga caras largas a la hora de abonar la factura. La estética para animales, una industria basada en la necesidad y sobre todo el capricho, pero que mueve miles de millones. Modelice al perrito de un famoso y asegúrese su mejor campaña de marketing, de forma gratuita.

060. Perros de alto standing

Animales

Al igual que con la idea acerca de los gatos para gente exclusiva, siendo nuestros clientes gente de la más alta capacidad adquisitiva, deberemos preocuparnos de hacernos con algunos ejemplares de las razas más exóticas de perros que se hayan en el planeta. Claro que nos costará cierto dinero, y paciencia con los trámites y el papeleo. Pero una vez en casa, si nos consideramos buenos criadores, sabremos dar con camadas de perros que automáticamente serán considerados del más alto standing. Imprescindible el contacto adecuado en el país de origen o tendremos que desplazarnos personalmente a la compra y embarque de los animales hasta nuestro país. Perritos diferentes, bajos, gordos, feos o arrugados pero diferentes, exclusivos, in, desconocidos. Elija variedades de fácil adaptación al ambiente doméstico familiar. Trátelos y véndalos como auténticas delicatessen, por el precio que puede pedir se han ganado a pulso la categoría. Acompañe los ejemplares de un book de fotos con los perros aún en su país de origen, en su hábitat natural. Dele auténtica carta de credibilidad y evitará la disputa con los envidiosos. Un consejo, hágase un especialista en todo lo que rodea al mundo de estos animales, antes y después de traerlos. Con el tiempo se le reconocerá su talento. Y de paso, su solvencia económica.

061. Proveedor de ancas de ranas

Animales

Lo de las comidas exóticas va imponiéndose a velocidad relámpago. Y concretamente lo referido a las ancas de rana, con vistas a su comercialización, cuenta con una gran ventaja: más que simple comida, se trata de un producto de degustación y reconocido manjar desde hace ya muchas décadas. Ha llegado el momento de romper con la idea de artículo exclusivo de grandes chef de la cocina francesa, y acercar esa exquisitez a gran número de clientes. Para eso nada mejor que criarlas en cautividad y prepararlas convenientemente para su envasado y transporte. Los costes de cría, captura y de envasado son mínimos, y sin duda serían una interesante novedad para cientos de restaurantes y particulares, a los que se les suministraría directamente o por compra en las superficies comerciales y mercados de aprovisionamiento. Como las ranas, dé usted también el salto, pero a la fama.

062. Psicólogos de animales

Animales

Puede que el veterinario sea quien más conoce de las costumbres y dolencias de los animales, pero a lo peor no tiene suficiente tiempo ni dedicación para corregir ciertos hábitos perniciosos de los animales. La paciencia y un especial don sí podrían corregirlos. Si tiene usted esas cualidades podría convertirse en el psicólogo que muchos animales necesitan. Llegue a un acuerdo con los propios veterinarios y tiendas de animales. Sus clientes preferenciales son los de más alta capacidad adquisitiva, solucionando el problema de sus animales favoritos creará su propia cartera de clientes y serán su mejor aval. No somos conscientes de lo que algunas personas están dispuestas a pagar por los servicios de alguien como... ¿como usted?.

063. Reproductor de aves exóticas

Animales

Si se sabe seguro porque es un buen conocedor, hágase con algunas parejas de aves exóticas de diferentes partes del mundo y críelas para su venta. No es necesario que se dedique exclusivamente a esas razas capaces de procrear a gran velocidad, apunte sobre todo a esos ejemplares exquisitos que poca gente pueda preciarse de tener. Con el tacto adecuado y la paciencia burocrática que caracteriza a estos intentos, ciertos países le permitirán hacerse con ejemplares limitados de gran belleza y con los que tendrá que llevar a cabo su experimento de adaptación al medio y cría, por lo que deberá crearles un hábitat lo más parecido al que disfrutaba en su país de origen. Si la intentona prospera vaya haciéndose con un cierto número de ejemplares y comience entonces a ofrecer su servicio, de forma que pueda hacer frente a una cierta demanda. Cuanto más difíciles de encontrar, más caros se vuelven. Darse a conocer como un verdadero especialista y tener una cola de clientes esperando por su ejemplar será como coser y cantar.

064. Un hamster en su vida

Animales

No me diga que los hamster, a pesar de conocidos, no siguen siendo un verdadero atractivo para los niños. Para usted no será difícil la cría de estos pacíficos roedores, las leyes de la genética están de su parte. Estos animales se reproducen con tremenda facilidad y no exigen grandes gastos en su alimentación. Puede venderlos incluso acompañados de su casita con la noria giratoria en la que pasan media vida jugueteando. Disponiendo del espacio adecuado, podrá ofertarlos a tiendas de animales o venderlos directamente mediante anuncios en periódicos y tiendas de barrio. Su lema sería algo así como "ponga un hamster en su vida".

065. Vestimentas para animales

Animales

Con la moda creciente de vestir a los animales se abre un campo importante y aún virgen consistente en dotarles de cuantos complementos hacen célebres los famosos, que son los que imponen los usos. Idee los elementos más atractivos, dele caché a la vestimenta propia de perros, gatos y las mascotas que convenga, y luego regale alguna de sus creaciones a ese pintor famoso, actriz, modelo, etc. La presencia de ese animal en múltiples actos, fiestas y reuniones, a la vista de mucha gente, será su mejor aval como creador. Cree una marca propia e imprímala siempre en todas y cada una de sus creaciones. Si consigue darle nivel a la marca, habrá abierto una vía importante incluso para la exportación, cuyos principales mercados se corresponderán con los de países de clima frío y lluvioso y entre gente de cierta holgura económica. Y no olvide que en la televisión y el cine tiene una fuente vital de información sobre gustos y tendencias. ¿No cree que hay personas que disfrutan diciendo que su perrito va vestido como el de Anthony Hopkins? No son los clientes del actor, son los suyos, emprendedor.

Artesanía

Artesanía para turistas
Distribución y venta de productos artesanales
Galería para exposición y venta de productos artesanos
Mermeladas artesanas
Moda tradicional creada por mujeres del medio rural
Zapatería artesanal con moldes personales

066. Artesanía para turistas

Artesanía
Los clientes de turismo rural agradecen enormemente el poder elegir sus recuerdos de viaje entre los productos tradicionales de la zona visitada, muy especialmente los artesanos. Pero hay que mostrárselos, lo cual puede conseguirse invitándolos a visitar los centros de creación y venta de estos productos, o bien haciéndoles llegar un catálogo informativo con una amplia variedad: barro y cerámica, madera, textil, repostería, cuchillería, etc. La idea es difundir la idea de que compren y quedarnos con un porcentaje de cada venta.

067. Distribución y venta de productos artesanales

Artesanía
Si es capaz de averiguar las necesidades de las industrias de productos artesanales - muchas de ellas familiares - podrá proponerse a ellas como distribuidor y vendedor de esos productos, gestionando los pedidos por el método tradicional e Internet y ejecutándolos a través de un transporte propio.

068. Galería para exposición y venta de productos artesanos

Artesanía

Para usted, que dispone de un local, nada más fácil que montar un centro de exposiciones de productos artesanos y a la vez tienda de venta. Seleccione los diferentes productos de calidad y a buen precio que quiera poner a la venta, y gánese una comisión por cada uno de ellos. Haga compras incluso por lotes de lo que le interese, invirtiendo también pero a precios inmejorables, y con todo ello ponga en marcha esa galería, que dará a conocer tanto entre la población local como entre los operadores y guías turísticos, otra fuente destacada de clientes. Mantenga continuas exposiciones dedicadas a temas concretos y a un sólo artesano o a un grupo de ellos simultáneamente, para darles a conocer a mucha gente y facilitar sus ventas. Usted, que está en medio de ello, ganará la proporcional que se acuerde por su actividad en la que usted oficia incluso de mecenas. Coloque los servicios de su tienda / galería en todos los circuitos culturales y artísticos de la ciudad y venda cuantos complementos se presten a ello. Organice incluso cursillos de iniciación, allí mismo o en el propio taller de cada artesano, algo muy indicado incluso para numerosas amas de casa. La ambientación del local correrá a cargo en buena medida de los mismos artesanos y las instituciones le prestarán ayuda, incluso en forma de subvención. Un estante con manuales básicos de las tradiciones artesanales de su tierra despejará cualquier duda sobre la autenticidad de los trabajos y le garantizará la presencia permanente de interesados en el tema. Fomente si lo cree las tertulias, pero evite las charlas innecesarias con un discreto cartel avisador. Artesanal también, por supuesto.

069. Mermeladas artesanas

Artesanía

En nuestros campos hay una gran cantidad de fruta que se pierde por muchas razones: no es apta visualmente para su comercialización o llegará muy madura al mercado. El agricultor nos la venderá a buen precio. Este tipo de frutas es, sin embargo, óptima para la elaboración de mermeladas con un sello natural. Necesitará adquirir conocimientos, evidentemente, y en cuanto a la infraestructura dependerá de la cantidad que produzca.

070. Moda tradicional creada por mujeres del medio rural

Artesanía

En el norte de Portugal, unas mujeres se han asociado para la confección de prendas tradicionales de la esfera doméstica, convirtiendo esta actividad en algo económicamente rentable, fuente de empleos duraderos y de una nueva forma de organización del trabajo. Apoyados por el programa europeo Leader, emplearon sus seis primeros meses en formarse en el área de costura, clases a las que asistían mujeres en paro. De esa forma crearon una red de abastecimiento de tejidos tradicionales, que moviliza a mujeres que trabajan todavía esta actividad en los pueblos. Se acompañan de un estudio sobre la región, acerca del valor de los bordados y productos de costura tradicionales.
Comercializan a través de varios canales, procurando penetrar en cada nuevo nicho comercial, el último de ellos el de los desfiles de moda que organizan ellas mismas.

071. Zapatería artesanal con moldes personales

Artesanía

El tradicional zapatero aumentará su clientela si añade a sus servicios la posibilidad de crear un molde personalizado con las medidas de los pies del cliente. De esta forma el cliente ya fidelizado sabrá que allí tendrá siempre zapatos a su medida.

Comercios especializados

Ceniceros de diseño
Central gastronómica para productos tradicionales y delicatessen
Comercio en Internet de obras literarias
Despacho de bonos y entradas
Digitalización de documentos en CD-ROM
Estudio fotográfico
Grabados personalizados
Mobiliario infantil y juvenil
Moda para jovencitos
Parasoles para coches
Puesta a punto de mercancías en tiendas de moda
Reparación rápida de automóviles
Ropa a medida
Ropa actual de tallas especiales
Suministrador de moda a bajo precio
Suministro de artículos personalizados
Tienda de caramelos
Tienda de complementos para drags-queens.
Tienda de enmarcado y venta de cuadros
Tienda de sanitarios, grifería y complementos de lujo
Tienda del chocolate: libros, postales, zodiacos
Tienda para zurdos
Tiendas de regalos para hombres
Tiendas especializadas: vinos, quesos, jamón ibéricos
Vendedor de los azulejos de famosos
Venta de artículos exóticos

072. Ceniceros de diseño

Comercios especializados

La originalidad del diseño hace posible que los objetos más insospechados puedan convertirse en ceniceros únicos. Una piedra cóncava, un vidrio, una pieza de metal, miles de objetos son susceptibles de alcanzar la categoría de objeto de diseño y lucirse mostrados en las mesas de oficinas, casas, restaurantes, comercios o tiendas de regalo. Decórelos con gusto y piense en ellos como objeto de decoración, pero siempre funcionales para que no se conviertan en un engorro. Hay pinturas, lacados y otros materiales especiales que le permiten muchas posibilidades. Estampe en ellos su firma de marca y con suerte se hará un nombre propio entre los diseñadores. Si lo ve factible puede usar el interior o la base para añadir sugerentes publicidades con las que asegurarse unos ingresos extra. No se complique, utilice los propios mercadillos como plataforma de lanzamiento.

073. Central gastronómica para productos tradicionales y delicatessen

Comercios especializados

La idea es operar a través de comercio electrónico para la creación de una central de import-export con productos de la gastronomía tradicional de diferentes países, sirviendo como proveedor a buen número de restaurantes en cada uno de esos países y cobrando a través de una pasarela de pagos. Pero incorpore además una sección de delicatessen. Usted, que es buen gourmet, le gusta viajar y se sorprende gratamente viendo como varían increiblemente los gustos por unos y otros alimentos en cada país, detectará qué productos de alta calidad o difícil adquisición servirían esos restaurantes a sus clientes con garantías de éxito. Seleccione los que usted consigue a bajo costo y ofrézcaselos a precio especial de promoción, para que sus clientes los degusten como delicatessen exclusiva de ese restaurante. Por supuesto, hará lo mismo con cuantos otros restaurantes (fuera de esa zona o esa ciudad) no entren en competencia, compromiso que hará público a los clientes a través de su web. A medida que aumente el número de sus restaurantes-clientes, hará pedidos cada vez mayor para rentabilizar la operación de compra. Tenga en cuenta que las condiciones comerciales varían según países y su particular situación, moneda y forma de pago o control de calidad. Y recuerde que en este tipo de negocios la calidad del producto (ojo a las condiciones de transporte y distribución) y la atención al cliente son primordiales. Como consejo, apúntese antes que nada a ofrecer esa gama selecta de productos de su tierra, lógicamente los de más fácil adquisición, a mejor precio y casi en las cantidades que desee. Consiga que un restaurante moscovita sirva su jamón de Huelva y estará a un paso de venderle polos a los esquimales. Créalo posible, no se engañe.

074. Comercio en Internet de obras literarias

Comercios especializados

Todos tenemos algo de escritor, de poeta, ... pero sólo unos pocos consiguen publicar sus obras. Cree su propia editorial y librería virtual en Internet para comercializar las obras de escritores anónimos, de obras descatalogadas y de jóvenes promesas.

075. Despacho de bonos y entradas

Comercios especializados

Se trataría de centralizar todo tipo de bonos de medios de transporte y entradas para todo tipo de conciertos o actos culturales. De esta manera puede agrupar en un sólo servicio varios productos de interés para el ciudadano, que ahorra tiempo y dinero evitándose múltiples desplazamientos. Asimismo, sirve de promoción a la variedad de actos a los que usted rinde sus servicios de venta de entradas y por lo que se gana su correspondiente comisión. Pacte con ellos. No tiene por qué montar un local, puede ocupar un pequeño espacio en cualquier comercio que se preste a ello (tiendas de 24 horas, supermercados..) o a las puertas de terminales de transporte, teatros, cines, institutos y complejos universitarios.

076. Digitalización de documentos en CD-ROM

Comercios especializados

Con el actual acceso a redes informáticas y bases de datos, el volumen de información de las empresas está creciendo a considerable velocidad. Un método sencillo de archivo de toda esa información consiste en almacenarla en formato CD-ROM, de forma que pueda ser fácilmente transportable y asequible sin ningún tipo de conexión especial. Con una grabadora de CD y un escáner con software para reconocimiento de textos ganará mucho tiempo. Para mejorarlo, añadidamente, basta con unos retoques y un diseño elemental, convirtiéndolo en verdadera herramienta de trabajo lista para ser mostrada de forma atractiva. Justo lo que se necesita ante un grupo de empresarios, por ejemplo.

077. Estudio fotográfico

Comercios especializados

Las antiguas fotografías que mejores recuerdos traen, van perdiendo su color original o se van deteriorando. Las nuevas tecnologías hacen posible su recuperación, también puede convertir fotografías en obras de arte, esto es posible gracias a la informática. Si posee conocimientos fotográficos y controla a la perfección las posibilidades técnicas que le proporcionan la tecnología digital y los programas de retoque. Especialícese en ello y anúnciese principalmente en laboratorios y estudios de fotografía.

078. Grabados personalizados

Comercios especializados

¿A quién no le gusta tener estampado su nombre o iniciales sobre objetos de su propiedad? Si domina las principales técnicas de grabado, podrá hacer realidad ese deseo. Coserlas sobre ropa, grabarlas a mano sobre diferentes soportes (madera, metal, vidrio, cuero, papel y cartón..) o a máquina sobre mecheros, bolígrafos, pitilleras, relojes, etc., es un servicio que siempre contará con clientes. Trabe acuerdo con todos los comercios posibles para que le ofrezcan este servicio de personalización a sus clientes y el nombre de los propietarios comenzará a ser visible de forma elegante sobre televisores, automóviles y motocicletas, palos de golf, CD-ROM, ordenadores, mesas, barcos, botellas de licor, gafas, portadas de libros, carteras, bolsos y un larguísimo etcétera. Quien no tenga interés en encargarle la grabación sobre un objeto suyo, no dude que sí lo hará sobre objetos de regalo para otras personas, muchas veces como dedicatoria.

079. Mobiliario infantil y juvenil

Comercios especializados

Las tiendas especializadas son muy atractivas, aún más una tienda especializada de mobiliario infantil y juvenil. Asegurada su rentabilidad. Además del mobiliario sería muy práctico el que dispusiera de complementos del mobiliario como ropa de cama, cojines, accesorios, cortinas, etc.

080. Moda para jovencitos

Comercios especializados

Lo de que los críos imitan a los mayores es cada vez más realidad, aunque a quienes realmente quieren parecerse es a sus ídolos en torno a los veinte años. En su mimetismo adoran todo lo que ellos representan, y, sin embargo, pocos son los fabricantes que han apostado abiertamente por servirles su tipo de ropa y complementos. Si se atreve usted a ofrecérselos, le aseguro que tendrá la clientela más incondicional y fiel que pueda imaginarse. Y la más pertinaz, esa que se ha demostrado capaz de conseguir de sus padres lo que quieran bajo fórmula de no ser menos que otros que ya se han comprado esos pantalones, esas chaquetas, esas zapatillas de deporte, ese cinturón o esos mil complementos que nadie les ofrece todavía. No dude que se los pondrán sin el menor reparo, carecen de ese sentido que tenía usted para diferenciar lo que correspondía a los mayores y lo que era cosas de niños. Y en su caso, hablando de negocio, haga usted lo mismo y esconda sus pareceres. Money is money.

081. Parasoles para coches

Comercios especializados

Contacte con una empresa cartonera y pida que le realicen una determinada cantidad de parasoles para coches. Ahora, con imaginación, cree algunas ilustraciones como caricaturas con frases humorísticas y encárguele a una imprenta o serigrafía que las impriman sobre ellos. Contacte con las firmas comerciales a las que interesaría comprar sus modelos para ponerlos a la venta, incluirlos en sus promociones o simplemente regalarlos a sus mejores clientes: tiendas de accesorios para automóviles y concesionarios, establecimientos de ropa deportiva, bancos, hoteles, medios de comunicación, agencias de viaje, líneas marítimas, etc. Aproveche algunos eventos, como un gran partido de fútbol, donde se hace posible que en una sola tarde, con un grupo de jóvenes venta en mano, consiga vender varios miles de ellos.

082. Puesta a punto de mercancías en tiendas de moda

Comercios especializados

El número de tiendas de moda y el volumen de mercancía que trabajan aumentan considerablemente, por lo que se ven necesitadas de personal capaz de desempaquetar la mercancía y dejarla en perfectas condiciones (cosido, planchado, cepillado) para ser colocada en los expositores de las mismas. Habrá que hacer lo inverso con los stocks de final de temporada. Si se le dan estas artes, hágalo usted mismo y si es mucho trabajo asístase de algún ayudante. Además de prestar un lucrativo servicio, vestirá a la última a bajo coste.

083. Reparación rápida de automóviles

Comercios especializados
La reparación de urgencia en carretera hace posible a muchísimas personas que continúen con sus planes de viaje y se ahorren cuantiosos gastos y larguísimo tiempo de espera. Con un teléfono móvil podrá recibir la llamada del cliente especificando lo más posible la avería, de forma que usted pueda adquirir la pieza que necesita y trasladares lo más rápidamente posible al lugar del problema y proceder al arreglo inmediato. Cristales y parabrisas pero también problemas mecánicos suelen ser los problemas más habituales. Llegue a un acuerdo con los talleres de su ciudad para que, a cambio de una comisión, le remitan clientes. Y de cualquier manera dese a conocer, entre otras mediante la técnica del buzoneo. Son de esos papeles que no se tiran, por si acaso.

084. Ropa a medida

Comercios especializados
Se trata de montar un comercio de ropa a medida para personas que no encuentra en las tienda de moda ropa que les siente bien. No se trata de personas de tallas especiales, son personas con cuerpos no proporcionados respecto a la media de la población y necesitan arreglos en las prendas que compran o bien ropa a su medida.

085. Ropa actual de tallas especiales

Comercios especializados
¿Muy gorda para encontrar la ropa que le gusta? ¿Muy delgado, muy bajo, demasiado alto, siempre con problemas de tallas? Paradójicamente, a pesar de que cada vez hay más surtido de ropa, los fabricantes parecen desconocer la problemática que arrastran este tipo de personas. Y ello a pesar de problemas de obesidad cada vez más crecientes entre la población. Tal vez en ellos radique su clientela. Puede que ni siquiera sea necesario abrir su propio local si acuerda un espacio dentro de otro ya establecido. Por supuesto, haga que toda la población se entere de que es el único en proveer de todo ese tipo de ropa (en gran medida lencería) con diseños de actualidad. Confeccione las prendas usted mismo y, si ve que la demanda es muy alta, siempre podrá encargarla y proveerse de grandes producciones en los países de confección a bajo coste. No desestime entonces la reexportación, convirtiéndose usted en el suministrador de este material en otras muchas ciudades. O sea, lo que se estila pero en tallas difíciles, para gente actual o clásica y a buen precio. Repetirán.

086. Suministrador de moda a bajo precio

Comercios especializados

La idea es actuar velozmente tomando como referencia los artículos que se prevén más de moda para la temporada siguiente y encargando producciones más o menos numerosas y muy similares a países con muy bajos costes de producción. De esta forma podrá surtir a las tiendas de artículos de moda a bajo precio que "florecen" en las ciudades como champiñones. Deberá contar con un diseñador hábil y rápido para que los encargos lleguen con el tiempo oportuno y puedan ser distribuidos a las tiendas. No tiene por qué tratarse exclusivamente de ropa, hay multitud de complementos de más sencilla creación y que rinden beneficios mucho más altos. Incluso un sólo producto puede convertirse en un boom de verdadero éxito. Alíese con alguien que no pueda convertirse en su competencia y compren conjuntamente la mercancía, disminuirán notablemente todos los costes: diseño, contratación y compra, viajes, transporte, impuestos, etc. La gente se desvive por comprar cualquier novedad, especialmente a bajo precio. Por eso deberá acertar en la diana de lo que gusta a miles de personas, hablamos de muchos ceros en su cuenta corriente.

087. Suministro de artículos personalizados

Comercios especializados

Usted puede conseguir mediar entre personas que desean contar con artículos personalizados (gorras, camisas, mecheros, etc.) y las empresas fabricantes. Pero también puede proponerse a los creativos de las ideas para que las empresas que personalizan los artículos acaben aceptando su proposición de producto novedoso y ganar una cantidad fija o bien un porcentaje de las ventas, previo registro de la idea.

088. Tienda de caramelos

Comercios especializados

Los caramelos, chupa chups, chicles y demás tienen tal variedad que nos permiten crear una tienda dedicada sólo a este género. Se pueden vender a granel, o unidades. Y ya sabe, si coloca el establecimiento frente a la puerta de un colegio......

089. Tienda de complementos para drags-queens

Comercios especializados

Pelucas de colores, tacones, plataformas, transparencias, adornos, etc., podrán ser adquiridos en esta tienda de complementos para drags-queens, algo muy de moda en estos momentos. Podrá alquilar un espacio para ello en la propia discoteca o crear una tienda especializada. Súrtase usted mismo de las creaciones únicas que les proporcionen gente muy creativa. Con una buena publicidad, conseguirá proveer a numerosos grupos a lo largo del año para fiestas, discotecas, promociones en terrazas de verano, etc. Y en ocasiones señaladas, por descontado. Ponga un sello único a sus prendas y gánese a los super drags para que sean ellos mismos quienes le catapulten como su gran proveedor y lo divulguen. En Carnaval puede encontrarse ante una pequeña mina de dinero.

090. Tienda de enmarcado y venta de cuadros

Comercios especializados
Las obras de artistas noveles son muy requeridas por sobre todo jóvenes para la decoración de sus hogares. Podrán encontrarlas en esta tienda, donde además de vender marcos para los cuadros se encargarán también de proporcionarles el servicio de enmarcado. Puede añadir también la venta de pósters y todo tipo de obra gráfica.

091. Tienda de sanitarios, grifería y complementos de lujo

Comercios especializados
Gánese buenas firmas como concesionario y ofrezca este material del más alto standing. Siempre hay gente que paga por diferenciarse de forma exquisita, pero que no está para viajar a otros países a comprarlo.

092. Tienda del chocolate: libros, postales, zodiacos

Comercios especializados
Las Ideas del Chocolate éste podría ser el nombre de tu establecimiento dedicado a la venta de productos elaborados exclusivamente con chocolate. Libros, postales, signos del zodiaco, todo realizado con este derivado del cacao al que no se resiste casi nadie.

093. Tienda para zurdos

Comercios especializados
Atienda a este sector de gente con tantas dificultades. Son más de los que usted cree. En algunas capitales europeas este tipo de comercios está asentado y con buenas cifras de venta. El cliente se fideliza rápidamente.

094. Tiendas de regalos para hombres

Comercios especializados
Los hombres son un género difícil a la hora de pensar en un regalo para ellos. Al menos más difícil que los niños o las mujeres. Actualmente existen franquicias de este tipo de tiendas de regalos para hombres con gran éxito. Podemos crear nuestra propio establecimiento que, a seguro, tendrá grandes ventas si la situamos en el lugar adecuado.

095. Tiendas especializadas: vinos, quesos, jamón, ibéricos

Comercios especializados
No tener que recorrer un hiper o supermercado para comprar un trozo de queso o un buen jamón o vino ya es de por sí atractivo. Las tiendas especializadas en productos de este tipo, en dónde se pueden encontrar quesos de diferentes regiones así como jamones suculentos y vinos, hacen las delicias de una clientela que demanda delicateses de este tipo.

096. Vendedor de los azulejos de famosos

Comercios especializados

Fíjese en esos azulejos que sólo lucen las casas de los famosos fotografíados en las revistas. Bien, pues si es capaz de conseguirlos aparentemente iguales, véndalos como tal y junto a los expositores de cada azulejo sitúe cada una de esas fotos recortadas y colocadas detrás de un sencillo cristal, bien a la vista. Cuando la gente pasee verán ejemplos reales de cómo queda ese azulejo y ese color en su baño de la casa o en la terraza o en el jardín o en la entrada del edificio. Lo importante es que lo vean posible y que sepan y puedan contar que es el mismo que el de ese cantante, ese futbolista o esa modelo de fama mundial. No sabe el valor que tiene esa asociación de imágenes a la hora de la venta. Con suerte su mercancía servirá para equipar zonas residenciales, edificios, bloques de apartamentos.. No se trata de tener mucha variedad de modelos, más bien de dar en la diana con unos cuantos. Tendrá que estar a la última en prensa del corazón, como están las cosas nada más fácil.

097. Venta de artículos exóticos

Comercios especializados

Siempre ha habido un mercado de personas interesadas en lo exotérico, lo trascendental, el más allá. Venda collares y pulseras, cartas, piedras con curar de enfermedades, para el estrés, el amor, etc. Adorna el local para la ocasión y crea un ambiente de misterio.

Compra, venta y alquiler

098. Alquiler de bicicletas

Compra, venta y alquiler

Instalando un pequeño stand con varios modelos en parques y estaciones de transporte y servicios pondremos a disposición de turistas y particulares bicicletas en alquiler por horas. El mantenimiento de éstas es mínimo. No es mala idea incluir en el precio un seguro para los usuarios.

099. Alquiler y venta de cajas de seguridad

Compra, venta y alquiler

El éxito de esta idea consiste en ofrecer una amplia y demandada variedad de cajas de seguridad para comercios y negocios de venta al público. Venda al cliente, los beneficios que su producto ofrece para la seguridad del negocio del cliente.

100. Alquiler de caravanas y autocaravanas

Compra, venta y alquiler

Si conoce de gente que están de vacaciones y que desearían recorrer el país a su aire, no dude en ofrecerles como alquiler una cómoda caravana o una autocaravana durante unos días. La pagará con gusto, especialmente si además le orienta sobre las rutas más encantadoras y los servicios de reparación con que cuenta a lo largo del recorrido. Sus principales clientes serán familias amantes de la naturaleza, jóvenes, estudiantes y cuantos turistas y viajeros desean pasar unas vacaciones apartados de las rutas turísticas convencionales que ofrecen las agencias de viaje. Es buena oferta también para ciertos eventos multitudinarios, como servicio a quienes no encuentran un apartamento libre o plazas libres en los campings que normalmente se habilitan.

101. Alquiler de coches raros

Compra, venta y alquiler
Sorprenda con este servicio. Se trata de alquilar coches. Hasta aquí normal en un negocio que está ya muy extendido en las grandes ciudades, así que, distíngase de su competencia por la creatividad, esto es: alquile coches "raros". Imagínese ofrecer un servicio de alquiler de "escarabajos", o grandes cadillac o chevrolet descapotables, por poner algunos ejemplos. El sector joven con ganas de divertirse será sin duda uno de sus principales clientes. La verdad es que hay gente que tiene coches de esos y no saben ni qué hacer con ellos. Se entiende que la mayor parte son coches de antes de la crisis del combustible, y al precio que se han puesto las cosas... Vamos, que no le costará hacerse con unos cuantos ejemplares. Pero deles mucha promoción entre los rent a car, bares de jóvenes para sus ocasiones especiales y agencias turísticas.

102. Alquiler de consignas en la playa

Compra, venta y alquiler
Si posee un local cercano a una playa este es un negocio que puede compatibilizar con cualquier otro. Consiste en colocar un grupo de taquillas donde los usuarios de la playa dejen sus pertenencias.

103. Alquiler de embarcaciones

Compra, venta y alquiler
Adquiera una pequeña cantidad de canoas, barcas a remo y pedales. Instale su negocio en la playa o embalse. Alquílelas por horas y no olvide incluir en el precio una módica cantidad para el seguro. En fines de semana y días festivos no le faltarán clientes.

104. Alquiler de equipos informáticos

Compra, venta y alquiler
También con una fórmula similar a la del video-club, el cliente podrá alquilar equipos informáticos para cubrir sus necesidades temporales. Puede servir para quienes están de paso, no tienen el suficiente dinero para comprarse uno o necesitan realizar funciones que su ordenador no les permite. El alquiler puede hacerse a partir de un día, para ser usado en el propio local de contratación como si lo que desea el cliente es llevarlo a su casa. En este caso requiere de un instalador que esté continuamente verificando que ha sido entregado en perfectas condiciones, una vez operativo en la casa u oficina del cliente, y devuelto luego en iguales condiciones. En este caso también habrá que extremar los cuidados en el transporte de dichos equipos. Será importante disponer de una variedad de programas y complementos tecnológicos para cubrir desde las necesidades de un arquitecto a las de un estudiante en fin de curso. Un añadido muy oportuno es la oferta de un servicio de correo electrónico a cambio de un módico precio.

105. Alquiler de industrias a tercer turno

Compra, venta y alquiler

Alguien probó no hace mucho con esa experiencia y le resultó sumamente positiva. Si usted posee unas instalaciones, especialmente con maquinaria (normalmente una industria) que alguien desearía tener y no puede comprarla; y usted descubre que hay una serie de horas en que para su maquinaria (casi siempre de noche), aproveche ese tiempo y alquile su maquinaria a esa otra persona. Tomando las adecuadas medidas preceptivas (un hombre de su confianza vigilando que el proceso se haga como ha sido pactado) podrá ingresar una importante suma de dinero.

106. Alquiler de motos y coches eléctricos

Compra, venta y alquiler

Instale su negocio en algún parque infantil o público. Necesita realizar una previa inversión en las pequeñas motos y coches eléctricos para niños. Cobre un precio por espacios de tiempo a partir de 15 minutos. Cuente además con que los niños una vez acabado el tiempo querrán seguir dando vueltas con su vehículo. Puede ampliar su negocio con las bicicletas pero debe contar con la adquisición de protectores y algún seguro para evitar sorpresas desagradables en forma de reclamaciones por posibles daños o accidentes.

107. Alquiler de perros guardianes

Compra, venta y alquiler

La idea consiste en ofrecer perros guardianes para todo tipo de instalaciones civiles necesitadas: zonas industriales, naves, almacenes, recintos deportivos, empresas, etc. Para ello se precisa el contacto con una escuela de adiestramiento que cumpla la reglamentación en materia de selección de razas y formas de preparación del animal, y que a la vez sea lugar de residencia oficial del animal con las condiciones de cuidado y atención que éste exige.

108. Alquiler de perros para estancias cortas

Compra, venta y alquiler

Si siente alguien la necesidad de estar cerca de un perro pero no puede - porque está de viaje, por ejemplo, o porque su sistema de vida no se lo permite o aconseja- podrá hacerlo realidad si existe alguien que se lo puede procurar durante cierto tiempo. Y ese alguien podría ser usted, que para ello deberá contar con algunos ejemplares de perros hermosos y con buen carácter.

109. Alquiler de ropa y complementos para fiestas y actos sociales

Compra, venta y alquiler

Supone contar con un amplio surtido de vestimentas y complementos para fiestas y actos (complicado y caro) o bien el acuerdo con lugares que los tengan y su alquiler a los clientes. Especialmente indicados en ciertas fechas a lo largo del año. El cliente firma recibirlo en buen estado y se compromete a devolver la ropa o el complemento de igual forma, o a pagar los daños según una tabla indicativa de precios que será mostrada previamente y que estará recogida en el contrato.

110. Alquiler de servicios para empresas

Compra, venta y alquiler

Puede ser usted quien proporcione los servicios que aún no tienen empresas y particulares y de los que les gustaría disponer, pero sólo para momentos puntuales. Les evitará así el gasto superfluo. Un informático especializado, un buscador de información en Internet, un presentador de campañas, son sólo algunos de los servicios que pueden ofrecerse.

111. Alquiler de teléfonos móviles

Compra, venta y alquiler

Ideas para quienes deben contar urgentemente con uno o varios teléfonos móviles, ya sean por rotura del suyo propio o porque se desea que los asistentes o invitados cuenten con uno. Propio para acontecimientos, congresos y convenciones, bodas, encuentros deportivos, turistas de paso.. El alta deberá correr a cargo de quien lo ofrece y el cliente hará uso del teléfono a través de las tarjetas de pago contratadas. La ganancia estará en la parte proporcional de sobrecosto que pague el cliente por el servicio del alta en la línea, del uso de la tarjeta contratado y del coste final de las llamadas realizadas.

112. Alquiler de vídeo-juegos

Compra, venta y alquiler

Se trata de crear buen vídeo club pero de juegos de ordenador. La inversión básica es en adquirir los juegos más demandados y ponerlos a disposición del cliente en una fórmula similar a la del video-club tradicional.

113. Alquiler de oficinas con servicios de valor añadido para ejecutivos

Compra, venta y alquiler

El negocio consiste en crear en unas instalaciones un centro de negocios, con oficinas de unos 25 m^2 equipadas con el mobiliario, con línea de teléfono, equipos informáticos, etc. Además dote el centro con una sala de juntas para reuniones y de una reprofrafía para fotocopia de documentos, envío de faxes, etc. Estos servicios pueden ser demandados por ejecutivos o empresarios en busca de negocios en la región.

114. Alquiler fax, impresoras, etc.

Compra, venta y alquiler
Servicio que resultaría de gran utilidad para multitud de ejecutivos/as, empresarios, políticos... Se prestarían servicios de fotocopias, envío y recepción de fax, correo electrónico, telefonía fija y móvil, acceso a Internet...

115. Alquiler y venta de vídeo-juegos y consolas

Compra, venta y alquiler
Puede abrir una tienda que se ha demostrado es un lucrativo negocio. Se trata de alquilar el equipo necesario para convertir el televisor en una máquina de juegos. Hay mucha gente que antes de comprar prefiere probarlos o alquilarlos de vez en cuando y otros que les gusta cambiar simplemente de juego cada semana. Podrá mejorar la oferta de juegos conforme vaya aumentando la demanda.

116. Coches, apartamentos, pisos, hoteles y casas rurales

Compra, venta y alquiler
A muchas propiedades no se les saca partido ya que durante mucho tiempo están sin ocuparse, ya sean pisos, apartamentos o casas rurales, es un buen negocio sacar rentabilidad a sus propiedades o fundar una compañía para aunar las distintas fincas y así ofrecerlas en conjunto.

117. Postales con fotos propias

Compra, venta y alquiler
Realice fotos de paisajes, de grupos de personas, sobre la gastronomía del lugar, fotos divertidas o creativas. El objeto es reproducir sus fotos en postales para venderlas en los comercios de zonas rurales o turísticas, museos, etc.

118. Reventa y alquiler de trajes de boda

Compra, venta y alquiler
Envíe el mensaje de compra de todos los trajes de boda que se encuentren en perfectas condiciones. Hágase con ellos, guárdelos en algún sitio donde la gente pueda acudir a rebuscar entre ellos y comprarlos. Podrá alquilarlos también sólo para el acto en cuestión y devolverlos luego.

119. Tiempo compartido para barcos, aviones y medios de transporte

Compra, venta y alquiler

Imagine que trabaja en un contexto cercano al uso de barcos, aviones y otros medios de transporte, a los que no se les saca mucha rentabilidad por falta de uso. Tal vez valdría la pena vender una parte de su tiempo de uso a otras personas o compañías, ya sea durante unas horas al día, o en cierta épocas del mes o del año. Puede hacerlo si tiene un camión, un yate o una avioneta. O proponerlo a compañías propietarias de unidades de mucho mayor volumen o tonelaje.

Comunicación

120. Boletín de barrio

Comunicación
Consiste en crear un pequeño periódico de distribución gratuita en determinadas zonas. Anuncie los comercios, empresas y profesionales de la zona. Cobre un pequeño importe por la publicidad y realice buzoneos. Para un empresario es más barato anunciar a través de usted que realizando la promoción el mismo. Además, añada noticias de su zona, entrevistas y variedades.

121. Boletín de empresa de quejas ciudadanas

Comunicación
Se nos presenta alguien harto de quejarse de lo que considera un abuso y de tener la sensación de que nadie le hace caso, que sus conocidos piensan igual que él y que sin embargo las denuncias presentadas en comisaría o ante la administración no terminan de convencerle porque cree que no van a hacer nada, y si lo hacen tardará tanto tiempo que ya ni vale la pena.. Aunque parezca mentira, no hay nadie prácticamente a quien no le haya sucedido esto alguna vez en su vida ¿Qué hacer? ¿Y si alguien se encargara de difundir su problema a los medios de comunicación, insistiendo ante la administración e incluso ante quien le está perjudicando? Haría feliz a miles de personas con ello y ganaría dinero cobrando a los clientes una comisión por estos servicios de difusión directamente en los medios y a través de un boletín de quejas ciudadanas, que sería sufragado con la publicidad de decenas de anunciantes y produciría unos beneficios adicionales.

122. Catálogo de productos personalizados en Internet

Comunicación
Si eres una persona creativa ya puedes pensar en productos que se puedan personalizar y rentabilizar en Internet. Como ejemplo, la venta de cuadros personalizados: un cuadro de un pintor famoso dónde la cara de los personajes se nuestra familia o amigos. También la venta de biografía personalizadas: a muchas personas les gusta mantener álbunes de fotos para recordar y, ¿porqué no su biografía?.

123. Diseñador gráfico

Comunicación
Imprentas, publicaciones, discos, trípticos, carteles...innumerables soportes llevan el trabajo artístico de un diseñador gráfico. Necesitará para ello un buen equipo informático, puede si quiere trabajar desde casa hasta que se haga una cartera de clientes. No olvide que deberá conocer muy bien los distintos programas que tendrá que usar. Las imprentas son lugares donde podrá comenzar a hacerse un nombre.

124. Estudio de seguimiento de medios

Comunicación
Formando un equipo capaz de hacer un seguimiento de aparición en los medios informativos, podrá facilitar a sus clientes un índice del impacto social de sus actividades. Políticos, empresarios, organismos, centros públicos y privados necesitan esos datos para dar cuenta de sus actividades, para poner en marcha campañas de reactivación, para corroborar la eficacia de su mensaje y en caso contrario para corregir sus posibles defectos de evolución.

125. Locutorio telefónico

Comunicación
Los locutorios telefónicos siguen siendo un buen negocio. Sobre todo para llamadas a larga distancia. El emplazamiento ideal es en zonas turísticas, estaciones de transportes y cerca de puertos donde recalen buques. El espacio y la inversión son mínimos.

126. Mailing promocional

Comunicación
Esta es una nueva modalidad en auge. Hágase con un buen número de direcciones de correo electrónico y ofrezca este servicio a las empresas que normalmente hacen mailing por correo.

127. Manual de trucos para informática

Comunicación
No basta con saber informática. Cuanto más se aprende, más se entra en contacto con situaciones novedosas que nos plantean problemas para los que no encontramos solución y que suelen responder a criterios muy sencillos pero que no se explican en los cursos. Es el momento de enseñarle esos trucos a través de un manual, acabando con esas encrucijadas que nos hacen parar el trabajo horas y horas, generalmente hasta que viene un amigo que sabe mucho y nos explica lo fácil que era salir de ellas.

128. Periódico para la compra-venta de casas y coches

Comunicación
El mercado de compra venta de casas y coches de segunda mano es muy amplio. Cree su propia publicación en la que los interesados en vender coloque gratuitamente su anuncio. Luego ponga a la venta la publicación. ¿Lo compraría usted si estuviera interesado en adquirir próximamente algo de esto?.

129. Postales publicitarias por zonas

Comunicación
Consiste en la edición personalizada de postales por áreas concretas, en este caso según municipios, de forma que los vendedores de cada uno de ellos dispongan de un buen stock exclusivamente de su zona.

130. Promotor de suplementos temáticos

Comunicación
Si es usted periodista o agente de publicidad contacte con el periódico de su provincia o región y propóngales la realización de un suplemento temático de algún sector empresarial como pueden ser los transportes, la seguridad o la construcción, por ejemplo. Si ya los tienen cubiertos por ellos mismos, propóngales otros más novedosos y en los que se sabe seguro de controlarlos perfectamente. El negocio consiste en contratar publicidad de empresas afines al tema dedicado en el suplemento. Negocie con el periódico una comisión por cada anuncio contratado o cómprele unas páginas con esa finalidad concreta y distribuya en ellas las informaciones. De toda esa publicidad provendrán sus ingresos. Escriba reportajes sobre el tema (o contrate a quien se los escriba) y entreviste a la gente más destacada del sector que trate, entre ellos indudablemente los directivos de las empresas que contraten espacios publicitarios. Hay profesionales que viven, y muy bien, especializados en este sector.

131. Publicidad en globo

Comunicación
Este trabajo lo podrá realizar alternándolo, si quiere aumentar beneficios, con los paseos en globo descritos en la sección de ocio. Anunciase en el mismo y con un mailing a empresas y agencias de publicidad a las que dará una comisión por contrato. Sobrevolar eventos donde se reúnan miles de personas es un valor añadido.

132. Realizaciones audiovisuales aéreas

Comunicación
Si le gusta el paracaidismo o el vuelo tal vez pueda ofrecer vídeos y fotografías aéreas desde las alturas. Una ciudad, un paisaje, un terreno, etc. pueden ser alguno de sus primeros trabajos, los siguientes serán fruto de su publicidad y de su destreza para ofrecer un servicio que está muy demandado.

133. Realizaciones audiovisuales subacuáticas

Comunicación

Si le gusta el submarinismo tal vez pueda ofrecer videos y fotografías subacuáticas de los fondos marinos de su región. Un barco o un avión hundido, un arrecife, un estudio marino, etc. pueden ser alguno de sus primeros trabajos. Aparte de disfrutar con el espectáculo submarino, podrá disfrutar también de una buena renta. Anúnciese en prensa y las empresas que pudiesen necesitar sus servicios.

134. Revistas digitales

Comunicación

La red de Internet permite la creación de revistas del género más variado. No es extraño ver cómo cada día se suman nuevas revistas y periódicos, a veces de ediciones conocidas de todos en la calle y otras de revistas creadas exclusivamente en la red. Algunas tienen un éxito fulgurante y trabajan con el mismo modelo comercial que las convencionales: sus ganancias provienen de los ingresos por publicidad. Puede crear revistas de lo más insospechado: música, deportes, filatelia, subvenciones, concursos, normativa, armas, náuticas, etc. Piense en si le interesa que la publicación sea de acceso libre o por suscripción.

135. Revistas en zonas comerciales

Productos o servicios personalizados

Los ingresos vendrán determinados por la cantidad de publicidad que podamos contratar en los pequeños comercios de la zona; estos se publicitaran en nuestro medio ya que para ellos le resultará a un coste menor que hacerlo en los grandes medios o por sí solos mediante el buzoneo.

136. Revistas para universitarios

Comunicación

Los universitarios son un público cautivos para determinados negocios, tales como bares de copas, discotecas, librerías, academias, etc. y de productos tales como cigarrillos, bebidas, etc. Cree una revista o CD-ROM de distribución gratuita entre los universitarios, con un formato joven y divertido, y venda la publicidad en sus páginas.

137. Revistas todos los formatos para comunidades

Comunicación

Indague sobre qué colectivos y comunidades necesitan un vehículo propio de comunicación y propóngales su creación. Los propios miembros de esos colectivos y sus contactos le ayudarán a conseguir la necesaria publicidad que costee los gastos de la publicación y le produzca beneficios.

138. Tarjetas de saludo y felicitación

Comunicación

Con un equipo informático y una colección de imágenes, puedes crear tarjetas personalizadas de saludo e invitación para bodas, eventos y celebraciones. El diseño y el humor son sus características principales. Las superficies comerciales son sus puntos de venta.

Discapacitados

Asistencia de ciegos, sordos y sordomudos a congresos y convenciones
Balneario para discapacitados
Central de empleo para discapacitados
Cruceros para minusválidos
Guardería para niños deficientes
Mobiliario para discapacitados y minusválidos
Organización de vacaciones para inválidos
Productos para discapacitados
Subasta de objetos para necesitados
Taxi guagua para grupos necesitados
Transportes para discapacitados
Vacaciones para discapacitados
Viviendas para discapacitados

139. Asistencia de ciegos, sordos y sordomudos a congresos y convenciones

Discapacitados
Los congresos están en auge, pero lamentablemente los ciegos y sordos quedan excluidos por razones obvias. A no ser que seamos capaces de ofrecer a los organizadores un servicio especial de atención que les permita enterarse de los discursos de los ponentes. En este caso, habría que disponer de una pantalla de grandes dimensiones que permita a los sordos leer los labios; de un intérprete de lenguaje para sordomudos y de una edición de las ponencias en sistema braille para los ciegos. De esta forma podrán participar incluso en los debates y mesas redondas.

140. Balneario para discapacitados

Discapacitados
Si en su región hay un número importante de personas discapacitadas, piense en la posibilidad de crear un balneario para ellos. Infórmese de los beneficios del agua, organice cursos de rehabilitación y sobretodo especialícese.

141. Central de empleo para discapacitados

Discapacitados
En ocasiones, encontrar trabajo para personas discapacitadas en una región es complicado. A veces, el salario es tan bajo o abusivo que propicia bajos demandas de empleo para este segmento del mercado. Si le interesa la actividad busque información sobre discapacitados y subvenciones para su contratación, contacte con la asociación de su región, y cree una bolsa de trabajo. A continuación, publicítese en prensa y realice contactos directamente con empresas.

142. Cruceros para minusválidos

Discapacitados

Organice varios cruceros al año para minusválidos. Negocie con las navieras y los organismos públicos y privados la travesía de un crucero sencillo que alegre a sus asistentes para toda la vida. Planifique antes los servicios, tenga en cuenta que hacen falta desde rampas de acceso fuera y dentro del buque, hasta asistencia médico sanitaria y un especial dispositivo de seguridad y evacuación. Algunos entretenimientos a bordo serían un complemento fenomenal.

143. Residencia para personas discapacitadas

Discapacitados

Durante los últimos años, los empresarios con mucho dinero ha invertido en negocios rentables en pocos años, es decir, la construcción, la hostelería, algunos sectores industriales, etc. Por ello, los empresarios no invierten los suficiente en el sector de las residencias de ancianos o residencias para discapacitados por que son negocios a 7 o 10 años. Pero la realidad es que existe demanda y, por tanto, una oportunidad de negocio.

144. Guardería para niños deficientes

Discapacitados

La idea es poner en marcha una guardería para niños con deficiencias, por lo que la disposición del espacio, el mobiliario y los materiales empleados han de ser cuidadosamente seleccionados. No requiere de una inversión mucho más elevada que la de una guardería normal, pero su personal ha de estar altamente especializado. Ganarse la confianza de los familiares de los que acuden a la guardería, supone un triunfo porque muchos de ellos seguirán yendo durante muchos años.

145. Mobiliario para discapacitados y minusválidos

Comunicación

Si se sabe creativo, idee mobiliario para discapacitados y personas con minusvalías. Con el éxito de uno sólo de sus proyectos y su correspondiente patente, habrá realizado un suculento negocio. ¿Recuerda al que inventó la silla de ruedas todo terreno? En la actualidad trabaja por placer. ¿No le gustaría estar en su lugar?.

146. Organización de vacaciones para inválidos

Discapacitados

Si montas una empresa dedicada a la organización de viajes para inválidos, puedes acceder a algunas de las subvenciones que las administraciones públicas destinan al desarrollo de programas a medida para este colectivo.

147. Productos para discapacitados

Discapacitados
Las necesidades de la gente discapacitada pueden cubrirse a través de determinados productos que les permitan operar como cualquier persona. Salvar su dificultad es posible si somos capaces de averiguar de qué productos se trata y dónde conseguirlos. Hay ferias comerciales donde comienzan ya a distinguirse esta nueva gama de servicios. Nada más gratificante que entrar en una tienda dónde se puedan encontrar cualquier elemento necesario para practicar nuestro deporte favorito. Desde gafas, balones, pelotas, ropa y cualquier tipo de complemento, hasta canastas, redes, etc. , y así poder desarrollar al completo cualquier tipo de deporte.

148. Subasta de objetos para necesitados

Discapacitados
Desarrolle o contrate informáticos especializados para la creación de portales en Internet que utilicen la tecnología de los móviles. Desde las páginas web el cliente podrá enviar mensajes.

149. Taxi guagua para grupos necesitados

Discapacitados
Si tiene algún vehículo de pasajeros podrá dedicarlo a transportar grupos de personas a las que les venga muy bien. Podrá llevar y traer grupos de trabajadores a empresas o fábricas alejadas, a niños, o al desplazamiento de minusválidos si aplica ciertos elementos de ayuda a su vehículo.

150. Transportes para discapacitados

Discapacitados
Este tipo de empresas son un éxito donde se implantan. Además suelen recibir subvenciones. Con un pequeño furgón adaptado a sillas de ruedas se hará poco a poco con una buena cantidad de clientes a los que llevará, y recogerá, cada día.

151. Vacaciones para discapacitados

Discapacitados
Especialícese en organizar los tour algo diferentes que requieren las personas con algún tipo de discapacitación. Ofrézcalo adecuadamente a las agencias de viaje y tendrá negocio seguro. Ya existe alguna empresa especializada por ejemplo en cruceros a vela adaptados a esta condición.

152. Viviendas para discapacitados

Discapacitados

Normalmente, los arquitectos al diseñar las promociones de viviendas no tienen en cuenta las necesidades e impedimentos de las personas discapacitadas. Si usted se especializa puede comenzar con una pequeña promoción de viviendas para personas discapacitadas y sus familiares. Viviendas diseñadas y pensadas para solucionar los problemas de estructura, infraestructura, accesos y mobiliario de las viviendas normales.

Enseñanza y formación

Academia deportiva
Clases de informática
Clases particulares de artes plásticas y artesanías
Cursos de actividades tradicionales para turistas
Cursos de cocina para turistas
Cursos de publicidad para Internet
Cursos de supervivencia y primeros auxilios en CD
Escuela de oratoria
Escuela de vela
Formación de administradores de fincas
Granja rural didáctica
Guía especializado en la ciudad
Jardín
Jóvenes sin formación para tareas necesarias en la región
Organizadores de cursos a través de videoconferencia
Profesor - promotor de guiones
Técnicas de estudio
Tienda y cursillos de artes marciales
Traducción de CD ROM extranjeros

153. Academia deportiva

Enseñanza y formación
Busque el lugar apropiado e inicie en diferentes especialidades deportivas a grupos de alumnos. Son como clases particulares intensivas de iniciación a las modalidades de mayor aceptación y en las que más oportunidad de negocio encuentre: deportes autóctonos, culturismo, submarinismo, etc. Más negocio cuantos más grupitos numerosos logre encajar en la franja horaria, gente que o bien asisten sólo al tiempo determinado de duración del curso o bien acuden de forma periódica para mantener la forma.

154. Clases de informática

Enseñanza y formación
Dentro de unos años, los nuevos analfabetos serán todos aquellos que no sepan manejar un ordenador. Cree su centro de formación de informática. Le aseguramos que no le faltarán alumnos. La inversión inicial, sin embargo, es alta, ya que necesitará un ordenador por alumno.

155. Clases particulares de artes plásticas y artesanías

Enseñanza y formación
Las clases particulares de pintura están teniendo un auge asombroso. Multiplican en poco tiempo su número de alumnos y sus ganancias. Pero su principal público, señoras desocupadas y de cierta edad en la mayor parte, estarían dispuestas también a aprender otras formas de artes plásticas y artesanías que se les propongan. Podemos comenzar con un pequeño local y alguien que les transmita esos conocimientos. Usted cobre.

156. Cursos de actividades tradicionales para turistas

Enseñanza y formación
Muchos turistas desean no sólo adquirir productos tradicionales como recuerdo. Les encantaría conocer su técnica de elaboración, tarea fácil si se hace a través de cursos de brevísima duración impartidos en talleres cercanos. Al final, además de la pieza que ellos mismos elaboraran, terminarían llevándose otras del muestrario puesto a la venta: calados, cestería, alfarería, etc.

157. Cursos de cocina para turistas

Enseñanza y formación
Aparte del sol, uno de los productos más alabados por los turistas que visitan un país es su buena, rica y tradicional mesa. Entonces ¿por qué no crear una escuela de cocina para turistas? Puedes proponer tus servicios a agencias de viajes como actividad complementaria.

158. Cursos de publicidad para internet

Enseñanza y formación
Muchas empresas comienzan en el mundo de Internet con la creación de sus propias páginas Web corporativas. Después de algunos meses observan que no venden ni reciben solicitud de información. Por ello, puede ser interesante realizar cursos de especialización para la promoción y publicidad de webs en Internet. Sus potenciales clientes son las empresas y profesionales, así como las mismas empresas que diseñan y desarrollan páginas Web.

159. Cursos de supervivencia y primeros auxilios en CD

Enseñanza y formación
Es usted un buen conocedor de las técnicas de primeros auxilios y de supervivencia. Pero no le encuentra rentabilidad alguna a sus conocimientos. Es más, sabe que hay muchísima gente interesada en aprenderlo pero no sabe cómo dirigirse a ellos. Ahora puede conseguirlo, sencillamente editando un CD-ROM que luego pondrá a la venta. Muchos viajeros, turistas, amantes de la naturaleza y de los deportes de riesgo lo comprarán.

160. Escuela de oratoria

Enseñanza y formación
Una escuela de oratoria no sólo forma actores. Las clases de oratoria son fundamentales para todos aquellos que deben hablar en público. Los pocos profesores que hay de oratoria están ganando auténtico dinero a base de quitarles los miedos y de enseñar a miles de personas a hablar con seguridad, con propiedad y conocimiento de causa. O mas bien a dar esa impresión. Si encuentra a la persona apropiada, contrátela o hágala su asociado. Pero inmediatamente, porque se las rifan ayuntamientos, departamentos de empresa (ventas, marketing...), profesores, publicistas, periodistas de medios audiovisuales, y, como no, faltaría más, los políticos.

161. Escuela de vela

Enseñanza y formación

Con una pequeña flota de este tipo de embarcaciones cree su propia escuela de vela. Si sólo dispone de una deberá ser lo suficientemente grande para que quepan en ellas sus alumnos. Los colegios son una buena fuente de clientes. Especialícese en ellos.

162. Formación de administradores de fincas

Enseñanza y formación

El objetivo es poner en marcha cursos de formación en administradores de fincas, creando gente responsable y capacitada para administrar edificios, solares, fincas industriales, fincas agrícolas y animales, etc., de forma que se pueda llegar a un acuerdo con las asociaciones de vecinos, empresarios y organismos de la administración pública.

163. Granja rural didáctica

Enseñanza y formación

La idea es acercar la gente de la ciudad al campo, mostrándole lo que no conocían o no habían vuelto a ver desde pequeños. La idea está comenzando a ser desarrollada todavía en muy pocos lugares pero con gran éxito, especialmente con público infantil. Lo mejor es tomar un inmueble en pleno campo y en zonas de actividades rurales tradicionales, acondicionarlo con numerosas camas o literas y crear un conjunto de rutas para observación y/o participación directa de actividades rurales. Entonces especifique el objeto de su actividad al organismo oficial de educación y enseñanza de su comunidad y, con su respaldo, ofrezca sus servicios a todos los colegios que pueda. Verá cómo se le empiezan a ocupar las semanas a lo largo del año con esos alumnos, que pasarán en su finca una o dos noches en tanto que por el día disfrutarán ordeñando ellos mismos las vacas, echándole de comer a las cabras y a los conejos, cultivando zanahorias, recogiendo papas, haciendo senderismo, reconociendo plantas y bosques y enterándose de la historia y costumbres tradicionales de la gente en los campos. La experiencia para los niños es impactante y forma parte del conjunto de sus actividades extraescolares, que es de donde cobra usted.

164. Jardín

Enseñanza y formación

Muchas personas desearían tener unas nociones prácticas de jardinería que no poseen. Si usted las tiene, muéstrele sus conocimientos a otros y gane dinero por ello.

165. Jóvenes sin formación para tareas necesarias en la región

Enseñanza y formación
La idea es asociar a organizaciones públicas y privadas para permitir a los jóvenes que han salido de la escuela sin diploma seguir una formación y adquirir una experiencia profesional en centros adaptados a las necesidades de la región. El Irlanda llevan a cabo un proyecto de este tipo, en el que combinan enseñanza, formación e iniciación práctica al trabajo. Apoyados por la Unión Europea, sus sesenta y un centros Youlthreach forman cada año a 2.450 jóvenes.

166. Organizadores de cursos a través de video-conferencias

Enseñanza y formación
Sacar adelante ponencias, seminarios, cursos y enlaces de videoconferencia o a través de Internet tiene sus dificultades. Por eso es necesario asesorarse y para ello nada mejor que una herramienta tan útil y discreta como un CD-ROM. Que por supuesto se encargará usted de hacer y distribuir a la venta en el mercado.

167. Profesor - Promotor de guiones

Enseñanza y formación
Se trata de hacer cursos periódicos sobre la técnica de elaboración de guiones, tanto para radio como para cine y televisión. La idea contempla también la posibilidad de búsqueda de financiación para presentar adecuadamente los guiones considerados de interés, e incluso realizar gestiones encaminadas a su promoción y envío a posibles interesados.

168. Técnicas de estudio

Enseñanza y formación
Los sistemas actuales de educación se basan mucho en que los estudiantes acumulen gran cantidad de conocimientos. Pero muchas veces no tienen tiempo para asimilarlos adecuadamente. Hace falta alguien que les enseñe cómo hacerlo, para que ahorren tiempo y energía. Puede ser usted mismo quién les explique la manera.

169. Tienda y cursillos de artes marciales

Comercios especializados

Son muchos los practicantes de estas disciplinas deportivas y cada vez más también sus estudiosos. Aúne en su tienda una remesa de todas las vestimentas y accesorios, así como una interesante oferta de libros y videos, tanto en lo referido a técnicas como a su peculiar filosofía y a la de corrientes de pensamiento y espiritualidad tan en boga como el taoísmo o el budismo zen. Si no dispone de su propio local, busque otro en una superficie grande, en este caso preferiblemente la trastienda de un gimnasio de artes marciales. Imparta además cursillos sobre estos conocimientos, con visitas periódicas de maestros invitados y sobre todo capaces de ofrecer una muestra práctica de sus habilidades. Exhibiciones que, por otra parte, servirán también de colofón a esos otros cursillos de defensa personal para mujeres y para adultos que también deberá organizar y que se convertirán en una indudable fuente de ingresos. En Estados Unidos se organizan grupos de hasta treinta mujeres simultáneamente que reciben clases de unos pocos días para garantía de su defensa personal. La necesidad de una actividad física de interés es algo que todo el mundo comprende, y la de estar preparado para evitar una agresión, cada vez más también.

170. Traducción de CD ROM extranjeros

Enseñanza y formación

El mercado del CD ROM didáctico y de entretenimiento está en pleno desarrollo. Montar, por tanto, una empresa dedicada a la traducción de estos discos al idioma español puede resultar rentable. Es posible prestar tus servicios a las empresas editoriales e informáticas de otros países.

Medioambiente

171. Agencias para concesión de certificados ecológicos a empresas

Medioambiente
Rodéese de la exigencias ecológicas del momento y de algún especialista en medio ambiente y podrá conceder certificados ecológicos a las empresas que cumplan sus requisitos. Si bien no tienen reconocimiento oficial, las empresas que lo adquieren pueden presumir de practicar los cuidados de respeto a la naturaleza más que cualquier otra, razón por la que se está extendiendo mucho su práctica y aceptación popular y empresarial.

172. Ecológico natural

Medioambiente
Es la cima de lo natural, un restaurante donde se tenga la garantía plena de que no se están empleando ningún tipo de aditivos, al menos en lo que a los propios alimentos se refiere. El sector de clientela capaz de hacer rentable un restaurante de estas características está principalmente entre el conjunto de turistas, muy concienciados algunos de los cuidados que hay que seguir con la alimentación. Y son conscientes de que por lo que reciben hay que pagar un extra que vale la pena.

173. Huertos ecológicos en barrios

Medioambiente
La creación de espacios verdes en los barrios es una demanda que está a la orden del día. Si sabe cómo hacerlo, cree una cuadrilla de trabajo entre los mismos miembros del barrio y aproveche espacios libres para levantar en ellos huertos ecológicos, de forma que sustituya eriales por espacios verdes, muestre a la gente cómo crearlos y deje luego en su lugar un jardín que motive a los vecinos a continuar cuidándolo. Añádale una bonita pieza del escultor del barrio. Los ayuntamientos deberían agradecérselo, también económicamente.

174. Inserción de marginados en protección al medio ambiente

Medioambiente

La inserción laboral de los grupos marginados existe, pero habrá que ajustar sus necesidades específicas a la generación de empleos en nuevos sectores de la economía local. En Bélgica hay una asociación que trabaja organizando recogidas selectivas y reciclaje para proteger el medio ambiente y propiciar la creación de empleo entre los más desfavorecidos. De sus 280 trabajadores, el 70% son antiguos excluidos de la sociedad que han previsto sus necesidades, cotizan a la seguridad social y pagan sus impuestos. Por si fuera poco, los puestos de trabajo son fijos y la formación y la educación están integradas en el trabajo, cuentan con un modelo de trabajo participativo e invierten los beneficios en constitución de una reserva que garantice su autonomía, en el mantenimiento y crecimiento del empleo y en el apoyo a proyectos de solidaridad.

175. Productos que funcionen con energía solar

Medioambiente

Consiga aplicar la energía solar a todo tipo de elementos, a bajo coste, y ganará una fortuna. Mecheros, teléfonos, relojes, agendas, ordenadores, electrodomésticos, etc., todos forman parte teóricamente del filón. Cuanto más pequeños sean, más dados están a engrosar la lista de productos de merchandising, que se mueve a golpes de cientos y miles en cada encargo.

176. Sistemas de vigilancia para zonas naturales

Medioambiente

Formando a un grupo de desempleados a través de un cursillo sobre espacios naturales de zonas concretas, podremos crear un equipo de vigilantes capacitados para practicar la vigilancia en esos espacios y proponer acuerdos de actuación a la administración pública. Los trabajadores, equipados con una misma indumentaria, sistemas de transmisión y la preceptiva identificación, trabajarán sobre la zona más cercana a su propia casa en coordinación con las unidades de medio ambiente y la policía de zona.

177. Tintorería ecológica

Medioambiente

La población es cada vez más exigente en el respeto a la naturaleza y el medio ambiente. La tintorería ecológica se enmarca dentro de una corriente que, día a día, gana adeptos e incondicionales.

178. Vendedor de productos naturales

Medioambiente

La idea es vender productos naturales de gran demanda (ginseng, guaraná, cosmética a partir de los preparados de diferentes países, etc.) pero yendo a buscarlos en origen, de forma que al eliminar el intermediario se abaraten los costes. Exige un hombre de confianza para los envíos desde cada uno de los puntos de origen y una negociación previa con cada uno de los suministradores respecto al precio y las condiciones de pago.

Negocios en Internet

Biblioteca básica por Internet
Central de compra
Central de venta
Ciberconsultoría gratuita sobre internet
Cibertienda de artículos religiosos
Club especializado de imágenes por Internet
Consultoría jurídica on-line
Consultoría y correduría de seguros en la red
Ferias virtuales
Formación a distancia
Formación on-line
Galería de arte virtual
Juegos en red
Librería en Internet
Localizadores subastas en Internet
Provisión de contenidos
Seguridad en Internet
Tienda virtual compra de moda desde casa
Venta on-line de productos casi imposibles
Web de negocios sólo de mujeres
Web para desaparecidos
Web para filántropos
Venta de producto personalizados en Internet

179. Biblioteca básica por Internet

Negocios en Internet
Internet ha revolucionado el mercado de la distribución de libros. En la actualidad, la venta y comercialización de libros en Internet es uno de los negocios más rentables. Consiga a muy buen precio libros de la biblioteca básica de su comunidad (o de lo que usted prefiera) y lance ofertas rompedoras por lotes clasificados para su venta: autores actuales, siglo XVIII, novela negra, poetas modernistas... Véndalos también por sueltos. Pero no olvide que si quiere garantizar el éxito del negocio es muy importante el servicio de mensajería o de transporte de los libros. No ofrezca muchos detalles sobre el tipo de edición, a no ser que realmente valga la pena destacarlos. Deje clara la forma de pago.

180. Central de compra

Negocios en Internet
Cree un portal en Internet para captar clientes interesados en la compra de un producto concreto. Al unir las demandas de varios clientes podrá comprar y a un precio más bajo y ganar una comisión. Piense que las empresas buscan normalmente reducir los costes de las materias primas o de los productos a distribuir. Internet ofrece un medio global para aglutinar a un conjunto de empresas interesadas en un la compra de productos concretos: de alimentación, de construcción, etc.

181. Central de venta

Negocios en Internet
Cree un portal en Internet para captar clientes interesados en la venta de sus productos. Al unir las ofertas de varios clientes podrá vender y a un precio más bajo y ganar una comisión. Piense que las empresas buscan normalmente reducir el coste de venta de sus productos. Internet ofrece un medio global para aglutinar a un conjunto de empresas interesadas en un la venta de productos concretos: de alimentación, de construcción, etc.

182. Ciberconsultoría gratuita sobre Internet

Negocios en Internet
La idea es ofrecer un servicio gratuito de consultoría para que todo el mundo sepa qué le conviene hacer en materia de Internet. No le será difícil contar con publicidad para su portal entre las empresas del ramo. Cree una buena lista de enlaces a todo tipo de empresas del sector y propóngase usted mismo como una opción más.

183. Cibertienda de artículos religiosos

Negocios en Internet
Imágenes, velas, trozos de reliquias de los santos, escapularios, rosarios, estampas y cuanto se le ocurra tienen cabida en esta cibertienda, en la que puede aunar motivos de muy diferentes religiones.

184. Club especializado de imágenes por Internet

Negocios en Internet
Ahora que se ha impuesto el entretenimiento por Internet, podrá satisfacer los deseos de sus clientes a los que enviará conjuntos de imágenes de los temas que ellos mismos soliciten. Todo vale siempre que usted sea capaz de capturar esas imágenes y enviárselas por correo e-mail. Cobre por envío o una cuota periódica.

185. Consultoría jurídica on-line

Negocios en Internet
Si usted es abogado y no encuentra trabajo o la demanda de servicios de su empresa es baja, cree su propia consultoría jurídica en Internet. Resuelva las dudas on-line, ¡busque la especialización!. Algunos ejemplos; portal para tramitar divorcios, elaboración de contratos mercantiles, consultas jurídicas, información legal, etc.

186. Consultoría y corredería de seguros en la red

Negocios en Internet
Si usted crea su propia correduría de seguros en Internet reducirá sus costes. En la actualidad, muchos particulares, empresas y profesionales, contrata seguros de vivienda, vehículo, mercancía, de vida, etc. Si usted realiza una promoción a través de Internet y otra en su ámbito local quizás este sea el negocio de su vida.

187. Ferias virtuales

Negocios en Internet
Ahora tiene la posibilidad de organizar ferias de todo aquello que soñó y que cree interesante, aunque nadie se haya atrevido. Desde que se enteren que hay un montón de empresas de verdad, que se están haciendo transacciones comerciales con dinero real y que hay una oportunidades fuera de serie para comprar y vender, subastas y ofertas de saldo, etc., miles de personas querrán visitar la feria. Hágala igual a las que está acostumbrado, diseñe unos pabellones y alguien en la puerta de acceso que cobra la entrada a los clientes. Y no se olvide de la campaña promocional que conlleva, sin ella nadie se enterará del evento.

188. Formación a distancia

Negocios en Internet
Muchas empresas que se dedican a la formación a distancia carecen de materiales específicos. Cree una empresa que diseñe y desarrolle material didáctico en diferentes formatos CD-ROMs, videos, libros, etc.

189. Formación on-line

Enseñanza y formación
Se prevé que dentro de 5 años el 30% de la formación académica y continua se realizará a través de Internet. Cree su propio centro de formación on-line en la red. Busque la especialización técnicos de negocio en Internet, informática, idiomas, oposiciones, cursos especializados y sectoriales para grupos de profesionales, etc. En el centro de formación on-line se crean aulas virtuales, dentro de cada aula interactúan los estudiantes, con los profesores, staff del centro y autores del material didáctico. Estudiar a través de Internet permite mantener las ventajas de la formación a distancia y además aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías de la información: vídeo, audio, chat, cursos interactivos, etc.

190. Galería de arte virtual

Negocios en Internet
La idea es seleccionar la obra de toda la gente prometedora aún no reconocida artísticamente y colocarla virtualmente en una galería para que sirva de muestrario a los interesados en adquirirla. Una vez seleccionada la obra, el interesado acudirá (mejor con usted) a verificar en persona la obra y decidir si la adquiere. El artista habrá firmado un contrato con usted para pago de su porcentaje por la venta.

191. Juegos en red

Negocios en Internet

Piense que muchos usuarios de Internet desean competir e interactuar a través de un juego con otras personas en otras partes del mundo. Desarrolle o compre juegos en red y dé la posibilidad a los internautas de jugar. Divida los juegos en dos secciones amaters y profesionales, cobre a éstos últimos. Además, venda complementos manuales o reglas de los juegos, accesorios informáticos, etc.

192. Librería Internet

Negocios en Internet

La idea consiste en proponer a los dueños de las librerías unas páginas en la red de Internet para que puedan mostrar adecuadamente sus fondos bibliográficos y puedan venderlos directamente a través de la red. Su ganancia está en la creación de las páginas y / o el alquiler mensual de la página, añadidamente también un pequeño porcentaje de cada producto que consigan vender a través de la página.

193. Localizadores subastas en Internet

Negocios en Internet

He aquí las dos preguntas que le formularíamos a nuestro potencial cliente: ¿A que siempre quiso asistir a una subasta de todo eso que le apasiona? ¿Y a que las pocas oportunidades que se le presentaron acabó olvidándolas en el último momento? No se preocupe, ahora tiene la posibilidad de participar en subastas que tienen lugar continuamente en todas partes del mundo sin moverse de su casa, a través de la red y mediante la contratación de nuestro servicio de búsqueda: discos, muebles, joyas, reliquias del pasado, obras de arte.. A todo ello es posible acceder hoy día. Las posibilidades de fraude quedan ya subsanadas con las garantías de firma que se han creado para el comercio electrónico. No olvide que las subastas en Internet se han convertido en una de las formas más sustanciosas de hacer dinero en la red.

194. Provisión de contenidos

Negocios en Internet

Lo que se busca es satisfacer las necesidades que numerosas empresas tienen de garantizarse contenidos informativos. Los editores de contenidos parecen ponerse de moda. Es una oportunidad para comunicadores (periodistas, escritores, marketinianos) que dispongan de tiempo y estén dispuestos a poner su conocimiento y experiencia al servicio de nuevos portales.

195. Seguridad en Internet

Negocios en Internet
Las empresas necesitan sistemas seguros para realizar sus transacciones económicas a través de Internet, guardar sus datos en la confidencialidad e incluso mantener sus servidores de páginas webs funcionando y fuera del alcance de los piratas informáticos. Las empresas financieras, de seguros, de comercio electrónico, etc. se lo agradecerán.

196. Tienda virtual compra de moda desde casa

Negocios en Internet
Siempre quiso montar una boutique de moda y nunca tuvo la oportunidad. Ahora puede, pero la red de Internet y ofreciendo un muestrario para que cada cliente elija lo suyo. Apresúrese en fotografiar las nuevas creaciones que van llegando a las diferentes tiendas y boutiques y podrá exponerlas en la boutique de su página web.

197. Venta de producto personalizados en Internet

Negocios en Internet
Si eres una persona creativa ya puedes pensar en productos que se puedan personalizar y rentabilizar en Internet. Como ejemplo, la venta de cuadros personalizados: un cuadro de un pintor famoso dónde la cara de los personajes se nuestra familia o amigos. También la venta de biografía personalizadas: a muchas personas les gusta mantener álbunes de fotos para recordar y, ¿porqué no su biografía?.

198. Venta on-line de productos casi imposibles

Negocios en Internet
Un centro de bienestar es algo más que un gimnasio, es un espacio donde la gente libera tensiones y recibe información sobre cómo mejorar su alimentación, su capacidad física,... todo lo necesario para mejorar su calidad de vida.

199. Web de mujeres y negocios

Negocios en Internet
Cree una web donde las mujeres profesionales o emprendedoras den a conocer y ofrezcan sus productos o servicios. Limite el número de ofertas por persona y haga llegar las ofertas a todos los organismos y asociaciones, especialmente en relación a la mujer.

200. Web para desaparecidos

Negocios en Internet

Dentro de 100 años todos calvos. Usted ha oído muchas veces esta frase. Haga algo por evitarlo. Monte su centro de regeneración capilar. Este es un negocio al que no le faltaran clientes. Y no se tire de los pelos si se le adelantan. Hay suficientes clientes para todos.

201. Web para filántropos

Negocios en Internet

Este es el sitio donde quienes quieren ayudar a las otras personas tendrán la oportunidad de darse a conocer y realizar contactos con otros similares. Con ello conseguirá incluso que se unan varias personas, para proyectos de gran envergadura y en los campos más insólitos. Pida que los propios filántropos le cuenten sus experiencias en esta área y agrúpelas en el site para que todo el mundo aprenda de ello y se genere la conveniente sinergia. No vendrían nada mal enlaces a organismos de ayuda con fama intachable. ¿Y sus ganancias? Pues en patrocinio de la web a cargo de los propios filántropos, que para eso les ha creado su propio vehículo de comunicación a escala mundial.

Niños

202. Academia de enseñanza acelerada de informática para niños

Niños
La idea es crear una academia casi personalizada para niños, que desde tempranísima edad comiencen a ser introducidos a la informática a través de un sistema conjunto que aúne informática y pedagogía. No es otra cosa que una academia tradicional, cambiando el entorno por tratarse de niños a partir de muy pocos años y que puedan obtener sus conocimientos gradualmente y según métodos no agresivos.

203. Canguro de niños

Niños
La idea es contar con un grupo de "canguros" que puedan ofrecerse a través de la fiabilidad que da contratarlos a una empresa, poseedora de información sobre los mismos y que pueda determinar qué tipo de empleado conviene más en función de las características exigidas por el solicitante. Es ideal para parejas en las que ambos trabajan, separados y divorciados con niños, o gente de muy activa vida social o cuyos horarios resultan inconvenientes para los de los niños. La empresa ha de contar con garantías (adecuada formación de los trabajadores, puntualidad, capacidad de decisión..) Y basarse en la calidad y profesionalidad del servicio, ya que se enfrenta a una de las cuestiones más delicadas, la de atención a los más pequeños. Recuerde que la elección del "canguro" adecuado es algo que preocupa hoy muy seriamente a miles de padres.

204. Cartas personalizadas para niños

Niños

Cuando éramos niños y recibíamos una carta a nuestro nombre no salíamos del asombro y la esperábamos y recibíamos con inusitado interés e ilusión. El negocio consiste en ofertarle a los padres el que sus hijos puedan recibir periódicamente, y por un módico precio, una carta personalizada en la que les escribiremos algún relato y pequeños consejos para mejorar su actitud y formación personal y ciudadana ante la vida. Contentamos a los padres, a la vez que habituamos a los niños a la lectura.

205. Casas de muñecas para niños...y no tanto

Niños

¿Es usted un manitas? El mercado de casas de muñecas está ávido de creadores. Una vez comience a vender vaya buscando personas que trabajen junto a usted especializando a cada una en diversos aspectos, mobiliario, tapicería, lencería, etc...Sinceramente, creemos que le "lloverán los pedidos".

206. Cuentos para niños

Niños

Si es un buen dibujante y a la vez capaz de contar historias fascinantes para niños, atrévase a reunir las mejores y componer cuentos que luego sean editados y vendidos. No pasan de moda.

207. Diseñador de moda infantil

Niños

Con un pequeño taller y con buenos ayudantes conseguirá realizar excelentes creaciones de moda infantil con que nutrirá a todas las tiendas de moda y comercios del ramo.

208. Fiestas a domicilio para niños

Niños

La idea es llevar la fiesta ahí donde seamos requeridos. De se a conocer y acuda a la hora prevista con un payaso, animadores y abundante material entre el que se incluiría una merienda adaptada a los especiales gustos de los niños. A partir de un mínimo, cobre por cada nuevo niño asistente.

209. Guarderías para hoteles y apartamentos

Niños

Los hoteles de lujo ofrecen este servicio. Normalmente es subcontratado a profesionales. Si usted tiene las aptitudes necesarias ofrézcales sus servicios, así como a los bloques de apartamentos. Cuente con que el servicio nocturno es bastante requerido y necesitará personal de apoyo.

210. Ocio infantil

Niños

Si lo que queremos es disfrutar de unas horas libres -por trabajo o por apetencia- y no sabemos qué hacer con los niños que ya no son tan pequeños, agradeceremos dejarlos durante ese tiempo en un lugar seguro y que tenga diferentes juegos con los que entretenerse. Es un concepto más avanzado de guardería, para niños más creciditos y donde disponen desde juegos electrónicos a educativos y pasatiempos.

211. Parque temático infantil

Niños

Los parques temáticos son una de las mejores y más ilustrativas formas de transmitir a los niños cualquier tipo de aprendizaje. Los visitantes irán desde particulares a grupos de colegiales .Monte un parque temático y verá como rápidamente rentabiliza su negocio.

212. Parques infantiles temáticos

Niños

Si tiene la imaginación suficiente y conoce lo que les gusta a los niños, atrévase a proponer parques temáticos para su tiempo de ocio. Busque que no sean de dimensión excesiva y apunte primordialmente a los de aventuras galácticas y naves espaciales, piratas en su barco, actividades de playa si se trata de un parque en la montaña y viceversa, etc. Eso sí, tendrá que jugar con los materiales autorizados para juegos infantiles. Sus clientes preferibles son áreas vecinales, complejos turísticos, ayuntamientos y otros organismos de la administración.

213. Restaurante para niños y curso de cocina

Niños

Un restaurante de niños, dirigidos por un especialista y donde los cocineros son niños. Los pequeños, de edades comprendidas entre los 6 y 12 años durante la semana siguen clases de cocina que después ponen en practica el fin de semana. Establezca turnos rotatorios.

214. Tienda de libros y vídeos para niños

Niños
El mercado infantil siempre está en alza. Imaginemos una tienda especializada en los niños. Sólo de libros y vídeos. La oferta es muy variada en este sector y si la instalamos cerca de alguna juguetería tendremos el éxito asegurado.

215. Zapatería para niños

Niños
Los niños crecen con rapidez y son buenos consumidores de calzado. Abra su tienda especializada en este mercado. Decórelas acorde con el gusto infantil e incluya pequeños juguetes para que se entretengan. Contrate a personal joven que guste del trato con niños. Felices los padres, felices los niños y usted......también feliz.

Nuevas tecnologías

Adaptación vegetal de nuevas especies tropicales
Agencia de viajes virtuales a lugares insólitos de la Tierra
Aplicaciones para videoconferencias
Autobiografías y otras vivencias en CD e Internet
Automatización de procesos productivos
Biografías en CD e Internet de personajes locales famosos
Catálogos de productos -CD- tarjetas de saludo
CD-ROM de juegos
Comercios virtuales
Conversar en otro idioma
Domótica en viviendas y edificios
Gastronomía local en CD para turistas
GPS para localización de coches robados
Huecos de seguridad en programas informáticos
Juegos de simulación
Localizadores GPS
Mascotas virtuales
Pagos a través del teléfono móvil
Pantallas táctiles para comida rápida
Simulador informático para selección de personal
Sistemas cartográficos
Sistemas de información geográficos
Terminales de Internet en lugares públicos
Terminales de Internet en lugares públicos
Venta de equipos de videoconferencia
Visitas virtuales

216. Adaptación vegetal de nuevas especies tropicales

Nuevas tecnologías

Pocas especies vegetales de consumo (frutas, verduras, etc.) han estado desde siempre en los actuales lugares de consumo: la mayoría sufrieron traslado y experimentación previos a su ubicación en zonas geográficas novedosas. Aún quedan numerosas especies vegetales, frutas tropicales principalmente, esperando esta adaptación. Un proceso sin duda lento pero que con éxito supondría una garantía inmejorable de negocio ante los grandes productores agrícolas. Requiere mucho de biología y de técnicas de cultivo, además de instalaciones preparadas para afrontar el reto.

217. Agencia de viajes virtuales a lugares insólitos de la Tierra

Nuevas tecnologías

Imaginemos a alguien que desea tomarse unas vacaciones virtuales, recorriendo por ejemplo los sitios de las cruzadas, los más célebres lugares por sucesos de brujería o los escenarios de las películas más famosas. Con la adecuada página web, conseguiremos que el cliente salte "a la carta" de un lado a otro del mundo y sin esperas de aeropuerto, guías pesados que repiten siempre lo mismo ni hoteles con mosquitos y un montón de gastos adicionales. Cada cliente tendrá a su disposición los diferentes recorridos, con imágenes y cuanta información precisa para ampliar su conocimiento, todo por un precio módico. Trabajo de búsqueda y creación que por supuesto nos corresponde realizar y de cuyo coste nos resarciremos cobrando como una agencia más de viajes: en mano o por cómodos plazos. Un consejo: demos los contenidos en varios días, casi como en un viaje real; la sensación de vivirlo poco a poco lo hará más placentero. Y al final, un directorio para que puedan ampliar información.

218. Aplicaciones para videoconferencias

Nuevas tecnologías

Los equipos de videoconferencia permiten la transferencia de video y audio a través de redes privadas de comunicación (RDSI e IPs). Estos equipos permiten mantener reuniones periódicas y reducen los viajes y traslados. Son idóneos para la teleformación, televigilancia, telemedicina, etc. Contrate uno o dos programadores para desarrollar y personalizar aplicaciones orientadas a las reuniones, teleformación, telemedicina, teleconsultoría, etc.

219. Autobiografías y otras vivencias en CD e Internet

Nuevas tecnologías

Logre que cada persona cuente su propia biografía, narrada por él mismo y que luego le entregará en un disco, al que añadirá cuanto material gráfico e informativo le apetezca. Puede escanearlo él mismo o usted. Con todo ello componga la biografía de la vida del cliente o de cualquiera de sus vivencias importantes y haga con todo ello un CD o colóquelo en una página web. Luego haga una o cuantas copias desee. Es como crear un álbum de fotos y vivencias, de parte de su vida o de toda completa.

220. Automatización de procesos productivos

Nuevas tecnologías

Si tiene los conocimientos y la experiencia en la automatización de procesos productivos. Venda fábricas "llave en mano". Busque los proveedores de la maquinaria, optimice el proceso productivo, automatícelo y véndalo. También puede automatizar procesos de empresas en funcionamiento.

221. Biografías en CD e Internet de personajes locales famosos

Nuevas tecnologías

Lo que se busca aquí es introducir en Internet la biografía de los personajes célebres, pero sobre todo en ámbitos reducidos: naciones, comunidades autónomas, provincias, diputaciones y ayuntamientos, islas, comarcas y municipios. El mismo trabajo puede hacerse en CD-ROM. En el primero de los casos cobrando la vista a la página. Creando los adecuados enlaces, interrelacionará unos y otros personajes para la búsqueda cruzada de información.

222. Catálogos de productos -CD- tarjetas de saludo

Nuevas tecnologías

La distribución y consignación de tarjetas de saludo puede ser un negocio. La actividad: venta de tarjetas de saludo o catálogos de empresa a través de CD-ROM a tamaño de una tarjeta de visita.

223. CD-ROM de juegos

Nuevas tecnologías

Juegos policíacos, de aventuras, históricos, etc, podrán ser creados por usted mismo para su venta. Idéelos y si es posible evite los de corte sexista o xenófobo. Con unos cientos de miles puede hacer varios cientos de copias cada una de las cuales venderá al precio que crea conveniente. Dese prisa porque hay mucha gente a punto de hacerlo. Presuma de ello y ganará prestancia.

224. Comercios virtuales especializados

Nuevas tecnologías

Muchos negocios en Internet han fracasado. No obstante, los negocios que no fracasan son aquellos que unen el comercio tradicional de productos especializados para un público determinado. Comercio electrónico permite que se venda directamente a clientes o empresas, eliminando intermediarios del canal de distribución. Además, estos productos deben poder venderse sin que el coste del transporte encarezca el precio del producto. A pesar de que los productos más vendidos en Internet son los libros, CD-ROMs de música, programas informáticos, billetes de avión, etc. usted puede especializarse en otros negocios tales como productos típicos de su región. Tome como ejemplo una empresa de Toledo que fabrica espadas artesanas, y tras crear su tienda de comercio electrónico en Internet, las vende en Japón.

225. Conversar en otro idioma

Nuevas tecnologías

Estudiantes de un idioma determinado, cuando han llegado a un nivel, necesitan y desean practicarlo. Si usted es nativo o domina algún idioma puede ayudar a estas personas a practicarlo. Simplemente es cuestión de conversar y cobrar. Puede hacerlo individualmente o con pequeños grupos. Anúnciese en empresas, academias de idiomas o institutos y universidades.

226. Domótica en viviendas y edificios

Nuevas tecnologías

La domótica consiste en una instalación eléctrica que incorpora un "bus" (cable) de datos. Este sistema permite instalar en una vivienda, un edificio, un hotel, un complejo de apartamentos, etc. equipos electrónicos tales como interruptores, tomas de corriente, censores, cámaras, riegos, etc. para ser controlados desde una panel de control, un teléfono móvil, Internet, etc. Si usted está de vacaciones en la playa con sólo pulsar un botón riega su finca en el campo. Si un intruso entra en su casa o existe una fuga de agua o un incendio la centralita de la vivienda nos avisará. Si salimos de casa y queremos asegurarnos que no se nos queda ninguna luz encendida con sólo pulsar un botón apagaremos todo...

227. Gastronomía local en CD para turistas

Nuevas tecnologías
No sólo basta el recuerdo. Tras el viaje, luego de haberse empapado de las cosas bonitas sobre el lugar visitado y de haber probado todas las exquisitices gastronómicas de la tierra, nada mejor que llevarse un CD en el que se les indique paso a paso y de forma sencilla todos los trucos para preparar esas especialidades culinarias que no pudieron ensayar durante el viaje. Ahora tienen la oportunidad, porque usted lo hará posible por un precio módico. Olvídese del aburrido libro con cuatro fotos y tres dibujos, un CD imaginativo y lleno de colorido para alegrar sus vidas. ¿Cuántos turistas visitan su comunidad al año? Mentalícese a que cada uno de ellos es su potencial cliente. Esperamos que se acuerde de agardecérnoslo, no tiene por qué ser en CD.

228. GPS para localización de coches robados

Nuevas tecnologías
¿Qué le parecería si cuando usted comprara un coche, en su concesionario le ofrecieran la posibilidad de instalar un chip para localizarlo en caso de robo? o aunque tuviera ya un coche ¿quisiera aumentar su seguridad?. Los autores plantean un negocio de venta de pequeños chips de seguimiento y localización del coche. Muchos coches vienen ya con este sistema pero son, normalmente, de gama alta.

229. Huecos de seguridad en programas informáticos

Nuevas tecnologías
Las empresas informáticas desarrollan programas de gestión que almacenan datos confidenciales. Si estos datos se pierden, borrar o caen en manos indebidas las consecuencias pueden ser muy graves. Busque a un equipos de cracker (expertos en anular o esquivar las claves de acceso de los programas) y ofrezca un servicio de búsqueda de fallos seguridad del sistema y dé soluciones.

230. Juegos de simulación

Nuevas tecnologías
Los juegos de simulación están de moda, haciendo que cada jugador se convierta en protagonista de su propia historia. Cree juegos inéditos del más alto interés y véndalos a través de todo tipo de comercios. Los temas de los juegos pueden variar desde la estrategia, las finanzas, la creación o gestión de empresas, etc.

231. Localizadores GPS

Nuevas tecnologías
Útiles para cualquier persona que necesite dar con localizaciones exactas de los lugares: aventureros, geólogos, científicos varios. También para ser usados por personas mayores, discapacitados, deficientes psíquicos, para transporte de mercancías peligrosas, taxis y otros transportes, etc. Conviértase en su distribuidor ahora que está a tiempo.

232. Mascotas virtuales

Nuevas tecnologías

Casi todo el mundo es amante de las mascotas - especialmente los niños- pero no podemos pasar mucho tiempo junto a ellas. Pero gracias a usted hemos conseguido tener la nuestra.. en la red informática y seleccionada de entre el catálogo de muestras. Para vender estas mascotas virtuales hay que crearlas primero, por lo que habrá que dar antes con un excelente programador. Cualquier niño caerá rendido ante un delfín, un panda o un hermoso potro.

233. Pagos a través del teléfono móvil

Nuevas tecnologías

La idea consiste en desarrollar un plataforma de pago a través del teléfono móvil. En este negocio necesitaremos una entidad financiera para realizar la compra ya que tiene sus terminales de venta en los comercios para sus tarjetas y con la operadora de teléfono para descargar la cuantía de la comprar de las tarjetas prepago. Un mercado puede estar en los jóvenes entre 16 y 25 años que no suelen tener tarjetas de crédito y siempre tienen que pagar en efectivo. Con este sistema el proceso para la compra de una pizza por un joven sería el siguiente: el joven llama desde su teléfono móvil a la pizzería, selecciona la pizza, el dependiente teclea en su terminal de venta el número de teléfono del móvil del joven y el importe, la operación se envía a nuestro servidor en Internet que remite la operación al teléfono móvil del joven, quién recibe un mensaje para confirmar la operación, teclea su clave y acepta el cargo sobre su tarjeta prepago, el mensaje es nuevamente enviado a nuestro servidor y del servidor al dependiente confirmando el cobro. La transacción dura pocos segundos pero es necesario establecer una alianza con una entidad financiera y una operadora de telefonía.

234. Pantallas táctiles para comida rápida

Nuevas tecnologías

Cualquier empresa que ofrezca comida rápida lo será aun más si al llegar el cliente a sus instalaciones cuenta con una pantalla dactilar en la que éste puede ver y solicitar el producto mediante ella. Búsquese una representación de este tipo de aparatos y distribúyalos por todo este tipo de comercios.

235. Simulador informático para selección de personal

Nuevas tecnologías

La idea de negocio aquí es crear una estructura (un software) de preguntas y respuestas a determinadas situaciones laborales/empresariales que suceden hipotéticamente en una empresa y a las que el aspirante real a cubrir una vacante en la empresa necesitada deberá contestar. Para ello la empresa real contará con una plantilla de varios cientos de preguntas que plantean al aspirante la necesidad de explicar qué soluciones de riesgo tomaría en cada uno de los casos planteados. El aspirante sólo contestará a una selección de las preguntas escogidas poco antes por el examinador. La prueba de aptitud práctica puede realizarse presencialmente u on-line en tiempo real. Contará con un tiempo determinado para responder a las mismas y sus consideraciones serán evaluadas por la dirección de la empresa que busca cubrir ese o esos puestos de trabajo. Creado de forma interactiva, la empresa podrá irle añadiendo nuevas situaciones (ya previstas en esa misma plantilla) que irán complicando más el tema. Basado en un sistema de múltiples combinaciones, se evita que una persona pueda traer preparadas de antemano las respuestas a cada nuevo considerando. Y aunque los hubiera conocido y estudiado previamente, si fuera capaz de responderlos acertadamente y en ese brevísimo tiempo, sólo debería extraerse una conclusión: deje de buscar, tiene ahí al mejor de sus candidatos. Este software se presta a ser modificado para especializarlo en sus contenidos según el área de trabajo de que se trate: sector alimenticio, construcción, nuevas tecnologías, comercio, gestión administrativa, asesorías.. todo vale. Producto de alto interés para consultoras y empresas de selección de personal. Regístrelo a su nombre.

236. Sistema de Información Cartográfico

Nuevas tecnologías

Lo que se ofrece aquí es un servicio altamente especializado, llevado a cabo por un experto en búsqueda de información exclusivamente cartográfica. Desde la más actual y a través de medios tan sofisticados como los satélites, hasta los planos más antiguos que se conservan en museos, monasterios y universidades, tanto públicos como privados, esta persona deberá especializarse en el conocimiento de estas fuentes, en los gastos que conlleva la obtención de información y en los sistemas más rápidos y mejores para entrega de la documentación, de forma que pueda presentar un presupuesto real al cliente según sus necesidades. Entre los destinatarios se cuentan investigadores, geógrafos, aventureros, compañías de sondeo y prospección, geólogos, antropólogos, militares, universidades, sociedades y fundaciones.

237. Sistemas de información geográficos

Nuevas tecnologías

Creando una base muy especializada de datos geográficos por zonas, áreas, comarcas, regiones o países, puede ponerse a disposición de uso para constructores, investigadores y todo tipo de organismos públicos interesados en llevar a cabo cualquier actividad en cada una de esas zonas. Lo mejor será crear un programa idóneo y ayudarse de algún geógrafo para la introducción de los datos.

238. Terminales de Internet en lugares públicos

Nuevas tecnologías
Internet es cada vez más usado por la población. Proponga colocar terminales de ordenadores conectados a la red en lugares como cafeterías, aeropuertos, estaciones de autobuses, salas de espera, hoteles, pubs, restaurantes, etc... El mantenimiento y el coste de estas terminales es mínimo. El usuario, por un módico precio, usaría la terminal por un tiempo determinado. Usted pase a cobrar su comisión.

239. Terminales para puntos interactivos

Nuevas tecnologías
Los puntos interactivos son estructuras con un monitor táctico que permite a un ciudadano buscar información, realizar consultas, visualizar videos, etc. Contacte con un proveedor de equipamiento y desarrolle aplicaciones personalizadas.

240. Venta de equipos de videoconferencia

Nuevas tecnologías
Hoy en día, con las nuevas tecnologías no es necesario, en muchos casos, que coja un avión para asistir a una reunión, o conferencia. Tome asiento frente un ordenador o un televisor con equipo de videoconferencia, en su oficina, sala de juntas o salón de actos, y mantenga una comunicación de óptima calidad. Este tipo de servicio se puede ofrecer a infinidad de usuarios, tanto a empresas como a particulares. Busque la representación o la distribución de equipos de videoconferencia.

241. Visitas virtuales

Nuevas tecnologías
Cree un portal en Internet que permita visitar lugares exóticos, peligrosos, sensuales, etc. En diferentes lugares del mundo. Si es posible utilice cámaras conectadas en tiempo real. Cobre por el uso.

Ocio y tiempo libre

242. Actividades culturales con empresas privadas

Ocio y tiempo libre

Proponga a su zona o municipio la realización de actividades culturales en combinación con empresas privadas, convenciéndoles de que es una forma eficaz de diversificar su tejido económico, mejorar su imagen y crear empleo. Ciudades como la de Sheffield, la cuarta más grande de Inglaterra, han apostado por ello decididamente. Los tiempos cambian y las soluciones resultan novedosas. Instituciones locales, nacionales (incluido su organismo de Lotería Nacional) y europeas se encargan de hacerlo realidad a través de una más que importante financiación.

243. Agencia especializada en viajes rurales

Ocio y tiempo libre

Nada más apetecible que el contacto directo con la naturaleza, tanto jóvenes como mayores despiertan gran interés por actividades y estancias en contacto con la naturaleza, alejados del mundanal ruido al que se ven sometidos en las grandes ciudades. Estas agencias especializadas son un buen reclamo para viajeros cada vez más interesados por este tipo de alojamientos rurales, en dónde se pueden practicar diferentes actividades físicas y lucrativas.

244. Bricolaje

Ocio y tiempo libre
Si le gusta el bricolaje, monte un sencillo taller -o aproveche el suyo- e imparta clases particulares a grupos por horas. Si la obsesión del estadounidense medio es cortar su césped y lavar su coche, la última de los franceses es el bricolaje. Dicen que alivia el estrés y potencia la creatividad y la autoestima. En poco tiempo tendrá cubierta una serie de horas con un contingente importante de alumnos y unos ingresos suculentos. Una forma de hacer lo que apetece y ganar dinero.

245. Ciber-karaoke

Ocio y tiempo libre
Haga de su sala un sitio polivalente. Si ya es un karaoke, mejor que mejor, y si no, conviértala en tal y sitúe varios ordenadores en una sala anexa autónoma para que la gente puedan navegar por internet, chatear y lo que está aún más de de moda, el jugar simultáneamente por grupos. De esta forma alquilará casi todos los equipos a la vez y obtendrá una máxima rentabilidad. Esta cibersala deberá contar con dos accesos: uno exterior, desde la calle, y otro interior desde la misma sala de karaoke, para que sus clientes puedan beneficiarse de ello entre canción y canción. Haciéndolo de la forma apropiada, utilizará la cibersala durante las mañanas y tardes, incluso con un servicio de refrescos y sandwichs servidos desde la sala de karaoke. Y por la noche, pues ya sabe.

246. Ciberpub Restaurante con ordenadores

Ocio y tiempo libre
Los "ciberpub" son locales para charlas telemáticas. Un espacio de unos 150 m^2 donde colocar un buen número de mesas en el que haya un ordenador es suficiente para crear un "ciberpub". Ofrece la oportunidad de acceder a Internet y, para procurar buen ambiente.

247. Circuito de descenso, escalada y cruce de vaguadas

Ocio y tiempo libre
Tarea para especialistas en escalada. El grupo de interesados descenderá por rutas de importante nivel de caída y atravesará alguna vaguada, de forma que tengan que hacer uso de tirolinas, rappel y en algún momento de escalada. Si el grupo es de expertos, se le sumarán paredes importantes pero asequibles. Toda la gente relacionada con el deporte, la naturaleza y la aventura han de saber de esta posibilidad que usted ofrece.

248. Clases de escalada

Ocio y tiempo libre

¿Practica usted la escalada? En su federación deportiva no le será difícil realizar un uso de monitor que le permita dar clases de escalada a personas que quieran iniciarse en este deporte. Reúna el material necesario. Coloque anuncios en el periódico o centros universitarios. Algunas ciudades cuentan con lugares destinados especialmente a la práctica de este deporte. Puede comenzar las prácticas allí y luego proseguirla en cursillos intensivos de fin de semana en la propia montaña. Organice pequeños grupos.

249. Deportivos

Ocio y tiempo libre

La novedad es abrir un restaurante sólo para deportistas, de forma que todo lo que se sirva sea lo que demandan los deportistas, tanto en comidas como en bebidas y repostería.

250. Entretenimiento para salas de espera

Ocio y tiempo libre

Las salas de espera son el terrible momento de desesperación para los niños que acompañan a sus padres. El ocio del que disponen solamente está pensado para los padres (crucigramas, revistas...) En cambio los niños se aburren y molestan a los mayores. Hagámonos con un buen surtido de cuentos infantiles, juguetes, láminas para colorear (y sus correspondientes e inevitables lápices de colores) y ofrezcámoslos a despachos de abogados, médicos, dentistas...

251. Espectáculos de magia y prestidigitación

Ocio y tiempo libre

Si le gusta y conoce con quién, monte una pequeña compañía de magia y prestidigitación. Basta con dos personas y el objetivo es animar las fiestas de cumpleaños, bodas, celebraciones y veladas con algo que fascina a todo el mundo y que vuelve loco de alegría a los niños.

252. Etnología, antropología

Ocio y tiempo libre

Atráigase un grupo de personas con conocimientos básicos del patrimonio arqueológico y proponga sus servicios de vigilancia a las diferentes comunidades autónomas, diputaciones, ayuntamientos y cabildos insulares. Conseguirá que todo el mundo sepa que el entorno de los restos arqueológicos en un sitio custodiado, de forma que se evite el expolio, lo cual ha de ser apoyado económicamente desde la administración oficial.

253. Excursiones en globo

Ocio y tiempo libre
El mundo de los viajes ha desembarcado en el mundo de las sensaciones. Cada vez más gente quiere acción, sentirse protagonista de su propio viaje y aventura. Y usted se lo puede procurar si cuenta con un elemento tan atrayente como un globo aerostático. Ponga a un experto como patrón, elija el lugar idóneo y garantíceles el sueño de volar a grupos y grupos de turistas y viajeros. Pequeños trayectos son suficientes. Aproveche también para sacar una importante tajada a través de la publicidad.

254. Excursiones rurales en bicicleta

Ocio y tiempo libre
Montar en bicicleta sabe cualquiera. Pero pocos conocen lugares idóneos (muy bonitos pero sin peligros) en el medio rural. Descúbralos y ofrezca excursiones por ellos con bicicleta. Téngalas diferentes para que no sólo los adultos y además expertos puedan hacerlo.

255. Gimnasio en la playa

Ocio y tiempo libre
El sol y el verano en la playa no son excusas para no mantenerse en forma. Por este motivo, y para que todo el esfuerzo de todo un año no se vaya al garete en unos meses, monta tu propio gimnasio en la playa.

256. Guía local de Ocio

Ocio y tiempo libre
en una ciudad de tamaño medio hay suficientes razones para que exista una Guía de Ocio. Busque en los lugares adecuados la oferta cultural y de ocio que se se le ofrece a los ciudadanos en las próximas semanas. Contrate publicidad para su revista de pubs y otros negocios afines. Puede financiar la guía sólo con la publicidad aunque también la puede vender a un módico precio. Publique una nueva edición cada 15 días.

257. Juegos intelectuales

Ocio y tiempo libre
Poseyendo capacidad para plantear juegos intelectuales basados en la consecución de un fin determinado (averiguar o descubrir algo), podrá emplazar a grupos de personas a participar de esta actividad. Hay antecedentes de concursos televisivos basados en esta premisa y que requieren búsqueda de datos en libros, discusión entre miembros de un mismo equipo, etc. Hágalo a menos escala y busque un patrocinador. En la publicidad que despierte está el secreto de este negocio.

258. Juegos de ajedrez

Ocio y tiempo libre
Si es usted un buen artesano puede realizar originales juegos de ajedrez. Fíjese por ejemplo, en su comunidad. Realice uno cuyas fichas vistan motivos y trajes típicos de la zona. Con unos buenos moldes estaremos preparados para atender la demanda que, en fechas navideñas, puede dispararse. Está avisado.

259. Juegos de aventura y saber

Ocio y tiempo libre
Proponga a cuanta gente crea conveniente la realización de un conjunto de pruebas que desemboquen en la elección de un ganador. Puede hacerse individualmente, pero preferiblemente por parejas o grupos. Los participantes se verán metidos en una modalidad de aventura tras a otra hasta completar la prueba. Para ello deberá crear un circuito mínimo que contenga ciertos elementos: rappel, tirolina, trayecto a caballo, trecking, búsqueda de pistas, construcción de una balsa muy elemental y descenso en canoa, etc. Pero ojo, porque no podrán ir ganando puntos y pasando a la prueba siguiente, en tanto no sean capaces de descifrar las pistas que se les pondrán en el camino y las pruebas de saber o conocimiento con que comprender el siguiente paso. Un ejercicio completo para la mente y el cuerpo que saldará más que positivamente un día de campo. Busque patrocinadores para los campeonatos, cada uno de ellos con sus objetivos diferenciados, y hasta el material podría salirle gratis. Involucre a los medios de comunicación y organice una fiesta multitudinaria co-patrocinada por varias firmas potentes que le hagan feliz unos meses.

260. Juegos de orientación

Ocio y tiempo libre
Todos los amantes de la naturaleza y de las actividades de aire libre conocen lo que significa la orientación a través de las estrellas y otros elementos de la naturaleza. Algunos lo han practicado alguna vez en su vida y muchos menos los recuerdan. Pero está renaciendo de nuevo el interés y en realidad todos desearíamos recordar sus pasos por si surge una emergencia. Si es usted cercano a este ámbito de personas, propóngales concentraciones al aire libre cuya finalidad sea la de dar con el lugar acordado a través de las técnicas de orientación que usted les mostrará. Y luego hágalos competir, el premio es lo de menos. Tal y como está la vida, parece lógico que se esté poniendo de moda en el mundo entero. No sea usted menos, pero no lo reciba, enséñenos las técnicas y cobre. Amplíe la oferta hasta el sector turístico, algo así como una excursión de una jornada por una zona de gran belleza y en la que aprender algo de importancia tal vez única en la vida. Almuerzo, fotos y videos son sólo algunos de los complementos con los que ganará aún más dinero.

261. Juegos regionales de mesa

Ocio y tiempo libre
Cree juegos de preguntas y respuestas dedicadas a diferentes regiones o comunidades. Tiene en ellos mismos a sus miles de clientes. Por su carácter educativo son sumamente apreciados en cada comunidad.

262. Locales con ambientes: restaurantes, pubs, salas

Ocio y tiempo libre
La idea es garantizar varios ambientes en un mismo espacio, separándolos adecuadamente, para responder a las exigencias de los gustos y edades que más interese. Hace falta un local amplio y gente preparada para atender a los tipos de gente elegida. Buena idea para urbanizaciones y zonas que carecen de lugares novedosos, porque es posible reunir toda la oferta en un mismo lugar.

263. Mini parques temáticos

Ocio y tiempo libre
Deberá disponer del espacio suficiente y crear infraestructura alrededor de una idea concreta. Puede dedicarlo a flores, fauna, momentos históricos, deportes, etc. No olvide el añadido de negocio de restauración y de venta de recuerdos.

264. Monitor personal

Ocio y tiempo libre
Si es usted un experto en educación física oferte sus servicios a personas concretas. Niños con aptitudes excelentes para el deporte o el atletismo, pero también personas con problemas de adaptación a estas especialidades y gente con leves discapacidades físicas serían sus mejores clientes. No sólo los deportistas de elite precisan de un buen preparador, cualquiera que quiera bajar barriga y coger forma puede verse necesitado de una persona que le haga un seguimiento hasta alcanzar la meta gradualmente y se encargue periódicamente de su mantenimiento, incluso controlándole la dieta en calorías. ¿Hablamos de usted?.

265. Parque temático para famosos sólo por unas horas

Ocio y tiempo libre
Durante unas horas usted convertirá a los visitantes de su parque temático en auténticos protagonistas de un evento exclusivo para famosos, grandes magnates y multimillonarios. Monte un sencillo pero muy aparente parque temático, e inventando una celebración (una fiesta, una ceremonia de entrega de oscar o de premios a los personajes más célebres del año, por ejemplo) reúna a los visitantes al parque, cada uno de los cuales adquirirá una nueva personalidad durante el tiempo que dure la ceremonia. Cualquier persona podrá ser propietario de grupos multimedia por todo el planeta, políticos que mueven los hilos del mundo, militares distinguidos en las más importantes batallas, científicos descubridores de los más importantes avances. Congregue a su alrededor a un grupo de periodistas con sus cámaras, azafatas, una maquilladora y un maestro de ceremonias y agasaje a los protagonistas del acto, con cena o almuerzo incluido. Trátelos como lo que son, unas estrellas. Aunque sólo sea por unas horas.

266. Parques temáticos virtuales

Ocio y tiempo libre

Todo lo que de atractivo tienen un parque temático puede ser disfrutado ahora en Internet. Puede contar con todo lo que usted desee porque no tiene límites. Tan sólo los que imponga su imaginación y la complejidad de lo que se desee incorporar. Cobrará la entrada a este parque, que deberá anunciarse de la forma adecuada.

267. Paseos en globo

Ocio y tiempo libre

¿Quién no ha pensado más de una vez en disfrutar de un viaje en globo? Hágase con uno y, por supuesto, de los conocimientos y permisos necesarios. Este es un trabajo sobre todo para fines de semana. Siempre queda la posibilidad de que el vuelo lo realice un experto y usted se concentre en el negocio en sí.

268. Paseos en ultraligero

Ocio y tiempo libre

Si dispone de un ultraligero y los conocimientos necesarios puede organizar paseos aéreos que serán del agrado de sus clientes. Busque la zona adecuada, pueden ser parques naturales o de extraordinaria belleza. Anunciase en hoteles o complejos de apartamentos con los que llegará a un acuerdo por lo que estos se pueden llevar una comisión por los clientes que le aporten. No olvide a la población local que estará más dispuesta a realizarlos los días festivos.

269. Práctica de actividades deportivas con problemas de instalaciones

Ocio y tiempo libre

La idea aquí es seleccionar diferentes prácticas deportivas que no se llevan a cabo porque carecen de instalaciones y aunarlas todas bajo un mismo techo. Tiro al arco y otras actividades de aire libre tienen este problema llegado el invierno y la temporada de lluvias. Se trata de aprovechar grandes instalaciones cubiertas infrautilizadas y comprometer la contratación sólo durante el tiempo que interesa.

270. Relajación inmediata para ejecutivos

Ocio y tiempo libre

La idea es crear un centro de relación para ejecutivos a través de masajes. Dichos masajes se realizan en unas sillas especiales y sin necesidad de que el cliente quite la ropa.

271. Rutas a caballo

Ocio y tiempo libre

Todo lo que tenga que ver con aventura es bien recibido hoy día. Si tiene caballos o algún amigo con una cuadra que se preste a ello, organice sencillas excursiones o paseos a caballo de sólo unas horas. Por el camino aproveche para mostrarles algunos conocimientos de interés sobre la ruta que estén recorriendo.

272. Sala de conciertos y ensayos para grupos

Ocio y tiempo libre

Si cuenta con un local y no sabe qué hacer con él, siempre podrá ponerla a disposición de varios grupos de artistas, de forma simultánea o alternativamente, optimizando su uso y haciéndola rentable.

273. Taller de surf

Ocio y tiempo libre

Si se especializa en fabricar tablas de surf en alguna zona cercana a donde se practica este deporte obtendrá muchos clientes. Realice las tablas a gusto de cada uno, con bellos dibujos alegóricos. Realice cursillos periódicos, ganará clientes.

274. Tienda de submarinismo

Ocio y tiempo libre

La tiendas de submarinismo tienen clientela fija. Si además es usted un experto en el tema los clientes acudirán a su negocio en busca de su asesoramiento. Los equipos se van renovando con la práctica, al igual que el windsurfing.

275. Tienda de windsurfing

Ocio y tiempo libre

Si vive cerca de la costa, tiene un seguro negocio con el windsurfing. Los clientes, una vez compran su primer material suelen ir mejorándolo a medida que progresan en este deporte. Los practicantes de este deporte no escatiman en gastos a la hora de proveerse del mejor equipamiento. No olvide los extras como ropa, libros, cremas para el sol, etc...Otra modalidad, a pie de playa, es alquilar el material por horas.

276. Tiendas de tiempo libre

Ocio y tiempo libre

Imagínese crear una tienda que ofrezca un buen surtido de material para hobby y tiempo libre. Puede tener puzzles, herramientas para trabajos artesanos, pinceles, pinturas, lienzos, manuales, kits de aeromodelismo, etc. Es una buena idea que este tipo de tiendas abra los días festivos.

Productos exclusivos

Banco de imágenes para localizaciones y venta
Complementos para pubs, salas de música y discotecas
Creación de murales artísticos
Decoración con obras de artistas noveles
Delantales artísticos o humorísticos
Dosificadores de gelchampú y jabón
Escritor de relatos eróticos
Escritor temático
Fotografías humorísticas
Fotos de deportistas
Impermeables de plástico
Lámparas exclusivas
Libros para colorear
Productos exclusivos
Viledas portátiles

277. Banco de imágenes para localizaciones y venta

Productos o servicios personalizados
Esta es una idea que requiere hacerse con cientos de fotos atrayentes o imágenes, que luego ofertará a todo el mundo para su adquisición y colocación en cualquier formato: catálogos, trípticos, carteles, etc, en el primero de los casos. Anuncios publicitarios, películas, etc, en el segundo. Nadie sabrá de su oferta sin una precisa campaña de promoción en todas las vías a su alcance.

278. Complementos para pubs, salas de música y discotecas

Productos o servicios personalizados
Con un buen surtido en su interior, los amantes de ambientes discotequeros, de los pubs de moda y de las salas de diferentes músicas no tendrán que desplazarse de tienda en tienda en busca de atuendos y complementos para lucir en las salas y pistas de baile. La idea es crea una tienda para venta de mallas ajustadas, cinturones agresivos, lentillas de colores, vestidos llamativos, etc, todo lo que se estila en cada uno de esos ambientes. Son varios los tipos de música que hacen furor hoy día y todos aceptados totalmente sobre todo por los jóvenes. ¿Quién les va a proporcionar lo que lucen sus ídolos? El negocio se presta a buen número de salas diferentes y no hay que complicarse excesivamente; si se tiene espacio se monta una tiendecita directamente y si no, se aprovecha el guardarropa para colocar un expositor, llegando a un acuerdo con el dueño de la sala y pagándole un extra a esa misma persona del guardarropa, que hará también de vendedora.

279. Creación de Murales Artísticos

Productos o servicios personalizados
Si es usted pintor con inquietudes artísticas proponga a su ayuntamiento la creación de un mural artístico que mejore el impacto visual y ayude a la mejora del espacio urbano. La primera vez puede cobrar un precio simbólico y a partir de ahí ofrecerse a diversas instituciones, asociaciones o comunidades de vecinos. Hágase con un pequeño equipo de personas que le ayuden en su tarea. Cuente además con que periódicamente reclamaran nuevamente sus servicios para restaurarlos.

280. Decoración con obras de artistas noveles

Productos o servicios personalizados
Reúna a un grupo de artistas noveles: pintores, fotógrafos, escultores, etc. Ellos le cederán sus obras en depósito y usted se encargará de mostrarlas en oficinas, empresas o instituciones para ser utilizadas como elementos decorativos. Si contrata a un decorador ampliará su oferta...y el margen de beneficios.

281. Delantales artísticos o humorísticos

Productos o servicios personalizados
Se acabaron los delantales de cuadros o lisos sin ningún motivo. Con un poco de creatividad y la ayuda de un modisto puede realizar originales delantales para el hogar. Cree sus propios diseños: pueden ser dibujos, reproducciones de grandes obras o frases humorísticas. Tiendas de regalo, ropa o utensilios para el hogar pueden ser sus puntos de venta.

282. Dosificadores de gel, champú y jabón

Productos o servicios personalizados
Ducharse y que se nos caiga el envase del gel es algo de lo más habitual. Existen en el mercado diversos tipos de dosificadores para colgar en la pared que evitan estas complicaciones. Contactemos con el fabricante y lleguemos a un acuerdo para comprarle grandes cantidades que nos costaran obviamente mucho menos por unidad. Luego podemos venderlo puerta a puerta. Si lo ofrecemos a un hotel, las cantidades que nos pidan harán muy rentable este negocio. Pensar en la posibilidad de proveerles también del contenido nos asegurará que tendremos un cliente con pedidos periódicos.

283. Escritor de relatos eróticos

Productos o servicios personalizados
Eche un vistazo al kiosco y mire la cantidad de revistas de relatos eróticos que existen en el mercado. La mayor parte de esos relatos al contrario de lo que piensan los lectores no son experiencias reales que han sido remitidas a la redacción de la revista; provienen de escritores que, especializados en esta particular temática, escriben los relatos y los venden a esa publicación. Si no tiene usted ningún problema ético o moral con esta profesión puede escribir a la revista explicando su oferta de trabajo.

284. Escritor temático

Productos o servicios personalizados

Usted domina bastante un tema. Puede ser el derecho civil, el surf, la náutica...cualquier cosa en la que usted es un consumado especialista. Ofrezca sus servicios al periódico donde puede abrir una sección dedicada al tema con artículos de opinión, reportajes o una consultoría. También se lo puede ofrecer a alguna revista especializada en el tema que usted controla.

285. Fotografías humorísticas

Productos o servicios personalizados

Todos conocemos de esos murales de cartón piedra o en tabla donde la gente se hacía fotografías humorísticas porque tenían dibujado un motivo simpático o atrayente. Crear esos murales y ofrecerlos en ciertos eventos puede garantizar mucho dinero.. siempre que se paguen al momento o al menos una parte importante del total. Pueden darse fotografías al momento o tiempo después, según deseo del cliente.

286. Fotos de deportistas

Productos o servicios personalizados

En su ciudad existen numerosas personas que practican deporte y forman parte de algún equipo de fútbol, baloncesto, etc. Suelen organizar campeonatos de carácter aficionado. Acuda a las canchas con el material fotográfico adecuado y realice numerosas fotografías de los jugadores en acción. Una vez reveladas las fotos, amplíe las mejores y acuda a la sede del club donde se las podrá vender a buen precio al club y a los propios deportistas. Si las imágenes son de calidad se sorprenderá de los pedidos... y de sus ingresos.

287. Impermeables de plástico

Productos o servicios personalizados

Busque una industria a la que comprarle una gran partida de impermeables plásticos. Así los conseguirá a buen precio. Acuda a las grandes concentraciones de personas con motivo de algún evento en el exterior. Si llueve no le quedará ninguno. Bueno, el suyo, si no quiere que se le moje el dinero que habrá ganado.

288. Lámparas exclusivas

Productos o servicios personalizados

Brille con luz propia. Las lámparas de pie son un producto muy solicitado que tiende demasiado hacia la uniformización. Con una ínfima inversión y, eso si, mucha creatividad, usted puede realizar diseños exclusivos que podrá vender en su propio establecimiento especializado o a través de otros. Busque materiales naturales, muy de moda, y hágase un nombre en el mundo del diseño. Cree varios modelos y realice un catálogo. La alta rentabilidad está asegurada.

289. Libros para colorear

Productos o servicios personalizados

No pasan de moda. Necesitamos un buen dibujante, ¿usted mismo? Y realizaremos dos plantillas casi iguales. En una solo estarán los trazos con los huecos diferenciados para que el niño los rellene con color. El otro ya coloreado servirá de guía para los críos. Las tiendas de juguetes y librerías son el lugar natural de venta de este producto una vez nos lo entregue la imprenta.

290. Productos exclusivos

Productos o servicios personalizados

Existen artículos y productos exclusivos de ciertas zonas geográficas que captan la atención de un público concreto. Como ejemplo: las espadas de Toledo se venden mucho a japoneses a través de Internet.

291. Viledas portátiles

Productos o servicios personalizados

Hágase con una buena remesa de viledas portátiles (créelas usted mismo sobre finos tablones de diferentes dimensiones) y ofrézcalas a las casas familiares con niños, guarderías, centros infantiles y escuelas, para que los niños puedan pintar sobre ellas cuanto deseen. Cuando se llenan de garabatos, se borran y otra vez a pintar. El mantenimiento es mínimo.

Productos o servicios personalizados

"Mailings" para empresas
Agencia de modelos "especiales"
Agencia de traducciones
Agencias Drag Queens
Alfombras personalizadas
Artista decorador de vehículos
Buscador de casas para turismo rural y financiación
Buscador de información
Buscador de financiación
Buscadores de objetos
Búsqueda del linaje familiar
Camisas y complementos personalizados
Canciones para publicidad
Confección de bolsas con publicidad
Consultoría gratuita
Corbatas personalizadas
Creación de jardines pequeños
Creación de rompecabezas personalizados
Cuentos grabados en cassete
Cuentos personalizados
Dibujante editorial
Fábrica muebles a medida, personalizados
Falsificador de arte
Fotografías de empresas para calendarios
Fotos y videos aéreos
Lavacoches top-less
Locales virtuales de ambiente
Marchantes de jóvenes valores
Objetos personalizados
Obras de arte dónde el autor principal es el cliente
Pequeñas tiradas
Personalización de vehículos
Realización de bustos de personajes famosos
Revistas para organizaciones empresariales y profesionales
Revistas personalizadas
Sellos personalizados
Tienda de calcetines personalizados
Turismo rural doméstico

292. "Mailings" a empresas

Productos o servicios personalizados
Desde su casa u oficina usted podría ofrecer a las PYMEs un servicio de marketing directo. La actividad de la empresa sería la elaboración, gestión y seguimiento de campañas de promoción y venta de productos y servicios de sus clientes a través del teléfono, correo postal, Internet, prensa y revistas especializadas, etc.. Para ello, deberá contar una formación básica y elaborar bases de datos específicas de potenciales consumidores de su cliente. Podrá buscar la información a través de las Cámaras de Comercio, directorios telefónicos y empresariales, etc..

293. Agencia de modelos "especiales"

Productos o servicios personalizados
Olvídese de las Top Model y grandes bellezas masculinas y femeninas. Cree su propia agencia con modelos de perfiles especiales. Se trata de hacer un book con personas mayores, o besos, narizudos, feos o personas con habilidades como trapecistas, karatekas, contorsionistas, etc. Las agencias de publicidad necesitan más de lo que cree este tipo de personas para realizar anuncios. Puede ampliar su oferta si incluye todo tipo de animales que también podrían solicitarle como perros, gatos, serpientes, iguanas, caballos etc....

294. Agencia de traducciones

Productos o servicios personalizados

Si conoce gente muy bien preparada en idiomas (mejor si son traductores o intérpretes) ofrezca los servicios de una empresa especializada en esta labor para organismos públicos (juzgados, ayuntamientos, diputaciones, cabildos, etc.) y privados (empresas, especialmente las que trabajan con otros países) así como a particulares con diferentes tarifas, según necesidades. Se gana un buen dinero, se trabaja fuera de horario de otros trabajos y no requiere inversión alguna.

295. Agencias Drag Queens

Productos o servicios personalizados

En el campo de la animación de fiestas, supone llegar a un acuerdo con un grupo de drags queen y que asistan a las fiestas y actos para los que sean contratados.

296. Alfombras personalizadas

Productos o servicios personalizados

Cierto, no es una obra artesana, porque utilizará para ello las máquinas que existen en el mercado. El secreto está en personalizarlas al gusto de el cliente, podrá incluir su nombre, algún dibujo o una fecha concreta. Realice algunas y déjelas como muestras en tiendas del sector ofreciendo al comerciante una comisión por cada pedido. No olvide el mercado de las empresas, donde pueden hacerle pedidos de cantidades variables en las que incluirá el logotipo de la empresa.

297. Artista decorador de vehículos

Productos o servicios personalizados

Tras años de duda, por fin se evidencia que el parecido con los estadounidenses alcanza ya a la decoración exterior de los automóviles, mediante ilustraciones realizadas por auténticos profesionales del ramo capaces de plasmar cualquier dibujo o composición. A la pérdida de miedo al "qué diran" acompaña ahora un gran interés por decorar los vehículos de mucha gente joven con estos motivos, tanto furgones, rancheras, camiones, caravanas y autocaravanas, como guaguas y motocicletas. Si es capaz de dominar las técnicas de este arte y dispone de un lugar para decorar el vehículo, láncese antes que nadie. Los de su ciudad serán sus primeros clientes y poco a poco, simultáneamente, los de lugares limítrofes en los que cada vez será más conocido. En ese caso, que le acerquen el vehículo a su taller o bien que le hagan disponer de uno similar en esa otra zona. Buena recomendación es la de ir creando un book con cada una de sus creaciones, de forma que interese al desganado y oriente al indeciso. Si quiere promocionarse, organice un concurso anual de coches y motos pintadas; o un desfile, lo que prefiera, el caso es llamar la atención, crear moda y hacer de ello su negocio con cientos, miles de vehículos. El de usted el primero, por supuesto. Y si quiere diversificar el negocio, personalice los transportes propios de colegios, equipos de fútbol, empresas y organizaciones varias. Usted pone el color y ellos el dinero.

298. Buscador de casas para turismo rural y financiación

Productos o servicios personalizados

Sumérgase por las zonas rurales y averigüe la verdadera propiedad de las casas rurales de su selección, y negocie con sus propietarios la puesta a punto de las mismas para dedicarlas a turismo rural. Indíqueles quién es capaz de cofinanciar parcialmente el gasto de reconversión (tanto entidades bancarias como particulares) y a qué intereses.

299. Buscador de información

Productos o servicios personalizados

En un mundo como el actual, saturado de información por todas partes, seleccionar lo que nos conviene resulta muy trabajoso y requiere muchísimo tiempo. Si sabe rastrear información en bibliotecas, archivos e Internet, ofrezca un servicio de búsqueda rápida. Es una profesión de futuro, pagarán por cada búsqueda religiosamente.

300. Buscador de financiación

Productos o servicios personalizados

Si es capaz de ello, atrévase a buscar inversores o créditos para empresas que valgan la pena y que por errores de gestión u otras causas, estén al borde del colapso económico. Dese a conocer como hombre capaz de asegurarles cierta financiación y media ante bancos y empresas para que se ejecute con rigor el plan de reflotamiento.

301. Buscadores de objetos

Productos o servicios personalizados

Cualquier cosa que alguien desee tener y no sepa cómo conseguirlo, puede ser ofrecido como servicio. Hágalo usted si sabe desenvolverse adecuadamente. Puede ser desde un objeto robado hasta un capricho, de una tesis doctoral a una película de comienzos del cine, o de la copia de un tratado internacional a la del acta matrimonial de un artista de cine.

302. Búsqueda del linaje familiar

Productos o servicios personalizados

Todos los interesados en averiguar el linaje de su familia podrían dirigirse a usted, que sabe cómo conseguir esa información. Fabrique una plantilla, coloque en su interior la información, enmárquela adecuadamente y hágasela llegar al comprador. O bien sírvasela directamente por la red de Internet. Necesitará ser un experto en la búsqueda de esta información o contar con una persona. Lo mejor es cobrar un anticipo para cubrir gastos, a actuar con rapidez y a cobrar por el servicio.

303. Camisas y complementos personalizados

Productos o servicios personalizados
¿Quién no quiere tener una prenda personalizada? A todos nos gustaría tener camisas y otros complementos -pantalones, corbatas, etc- que nos hagan sentirnos diferentes. Un buen sastre o una buena modista que trabaje bien y con rapidez será su mejor arma para ofrecer a todo el mundo esta posibilidad. En una sencilla base de datos guardará las medidas de sus clientes, evitando las posibilidades de error. Acompañando a ello ofrecerá la gama oportuna de productos como corbatas, guantes, gemelos, etc. Usted pone el trabajo y el cliente pone la tela. En todos los sentidos.

304. Canciones para publicidad

Productos o servicios personalizados
Si usted es un buen músico contacte con agencias de publicidad. Se sorprendería de lo fácil que es ganar dinero componiendo melodías para anuncios. Los ingresos variarán dependiendo de la complejidad de la composición y la cantidad de veces que se pongan en antena.

305. Confección de bolsas con publicidad

Productos o servicios personalizados
Adquiera una buena tela y realice una buena bolsa adaptada a las necesidades de sus clientes. Esto es, si va a ofrecérsela a una zapatería cuide que en ella quepa la caja con el calzado. Serigrafíe en el exterior la publicidad del comercio y propóngale realizar una buena cantidad. Desde el primer pedido que nos realicen comenzaremos a amortizar gastos.

306. Consultoría gratuita

Productos o servicios personalizados
Dedíquese a recoger todos los planes de negocio que le sean enviados, analícelos luego y a los que valgan la pena envíeles un experto en su elaboración para que realmente afronten el mundo empresarial con garantías de rentabilidad. Búsqueles cualquier otro experto que pudiera hacerles falta. Gane una comisión de todo ello.

307. Corbatas personalizadas

Productos o servicios personalizados
Ofrezcamos un servicio de creación de corbatas en las que empresas y particulares puedan ver en nuestra página web las propuestas de diseño y hacer el pedido en el que pueden incluir su logotipo, foto o diseño.

308. Creación de jardines pequeños

Productos o servicios personalizados

Si tiene habilidades para crear pequeños jardines transportables en macetas tiene negocio. Realice sus propios y temáticos diseños. Piense por ejemplo en un exquisito jardín de cactus en un espacio de 25 x 40 cm. Ahora ofrézcalo a empresas o particulares. Haga una foto de cada obra que realice y elabore un pequeño catálogo de sus obras para promocionarse. Puede realizar también una pequeña guía de cuidados para el jardín, que venderá aparte por supuesto.

309. Creación de rompecabezas personalizados

Productos o servicios personalizados

Cuanto tiempo hemos pasado realizando rompecabezas o puzzles de vistas turísticas o de nuestros personajes favoritos. Ahora existen algunos programas informáticos que permiten crear nuestros propios rompecabezas con fotografías o dibujos propios que puede aportar el cliente. Como en todo, en saber publicitar nuestros servicios y ofrecer buenos precios está el secreto del éxito.

310. Cuentos grabados en cassete

Productos o servicios personalizados

Necesitaremos un equipo óptimo de grabación y personas que con gracia y buenos registros de voz se presten a realizar los cuentos. Dichos cuentos, con un añadido económico, podemos personalizarlos incluyendo los nombres de los niños en determinados personajes. Ojo, eso sí, con los derechos de autor de cuentos infantiles ya realizados.

311. Cuentos personalizados

Productos o servicios personalizados

Qué mayor ilusión para un niño que encontrarse como protagonista de su propio cuento. Que en realidad es el mismo para todos los niños, aunque usted ha conseguido convertirle, con la ayuda de un sencillo equipo informático, en protagonista principal de la historia. Para llevar a cabo la idea tan sólo hay que crear varios cuentos infantiles (o copiarlos señalando discretamente al autor) y en el texto sustituir, respectivamente, el nombre del personaje principal y las ilustraciones, por el nombre del niño y por novedosas ilustraciones basadas en sencillos retoques fotográficos cuyo héroe no es otro que él mismo. Para ello nada mejor que ofrecer este servicio por Internet, de forma que cada padre o familiar seleccione uno de los cuentos, envíe cuatro o cinco fotos escaneadas del niño y abone la cantidad correspondiente. En pocos días recibirá un correo electrónico con el cuento completo que usted le ha enviado. Convierta a los niños (o a grupos de niños, que también) en protagonistas de sus propios sueños. Y a sus padres en agradecidos contribuyentes a lo que podríamos denominar la causa económica de un hombre emprendedor, usted.

312. Dibujante editorial

Productos o servicios personalizados
Si es usted un buen dibujante visite empresas editoras de libros y muéstreles algunos trabajos. Las editoriales reclaman normalmente el concurso de estos profesionales para cubrir sus necesidades. Normalmente podrá realizar su trabajo desde casa desplazándose a la sede para recibir o entregar sus trabajos. Eso si quiere darse un paseo, que para algo están las nuevas tecnologías.

313. Fábrica muebles a medida, personalizados

Productos o servicios personalizados
País de Origen: EE.UU. Rubro: Diseño, fabricación, instalación de muebles. Descripción: Empresa dedicada a la fabricación e implementación de muebles de uso domestico y comercial. Todos los muebles son fabricados de acuerdo a las especificaciones del cliente. Teniendo ciertas habilidades conseguirás crear una fábrica de muebles con diseños exclusivos que se ajustan a las preferencias personales de cada cliente, que adaptará cada diseño a sus gustos.

314. Falsificador de arte

Productos o servicios personalizados
Contrate a un buen falsificador de obras de arte y ofrezca sus obras para que sus clientes puedan deleitarse con una copia excelente de los mejores cuadros de la historia, y así podrán decorar sus espacios con obras de los mejores artistas de todas las épocas, en este caso con un original, aunque sea copia de una obra anterior. Se dará cuenta de la gran demanda que existe de este tipo de falsificaciones.

315. Fotografías de empresas para calendarios

Productos o servicios personalizados
Busque buenas condiciones de luz y realice en alguna zona industrial fotografías de las fachadas de las empresas de la zona. Añádale un faldón con un calendario y visite a cada una de ellas ofreciéndoles el realizarles un almanaque. Acuerde precios previamente con una imprenta de su confianza. La inversión previa en tiempo y dinero vale la pena, pues el empresario ve previamente el producto, con lo cual la venta es mucho más fácil.

316. Fotos y videos aéreos

Productos o servicios personalizados
Empresas de construcción, estudios de ingeniería y arquitectura, la administración pública, y otras empresas y particulares precisan reportajes de fotos y vídeo aéreos. Dichos reportajes son caros porque se realizan, normalmente, en avionetas o helicópteros. Usted puede especializarse y abaratar los precios del sector, realizando sus trabajos desde un cepelin (parecido a un globo pero de menor dimensión).

317. Lavacoches top-less

Productos o servicios personalizados
Si lo que usted desea es ganar dinero alegrándole la vista al cliente, ofrezca un servicio de lavado de coches por gente semidesnuda. Requiere un lugar discreto, lejos de la mirada de los viandantes para que los empleados puedan mostrar sus encantos sin aglomeraciones de gente, y también con una zona cubierta para evitar que se vean afectados por las inclemencias del tiempo. Es una idea para llevar a la práctica durante el buen tiempo -primavera, verano...- y que cuenta con la posibilidad de atraerse a sectores específicos de clientela, según sus afinidades sexuales y la forma en que se plantee. Los costes de acotar la zona se verían amortizados por el precio más alto que deberían pagar los clientes. Pero una cosa si le aseguramos, las habituales colas de espera se verá más que compensadas con el panorama visual ofrecido.

318. Locales virtuales de ambiente

Productos o servicios personalizados
Si somos capaces de crear locales virtuales de ambiente en la red informática, podremos recrear situaciones novedosas que deberá ir afrontando el protagonista y a las que irá dando respuesta. Él tomará algunas decisiones básicas y el programa estará preparado para sorprenderle con opciones inesperadas. Todo sucede en el ambiente normal que tiene lugar en cualquier pub, sala de fiestas, etc.

319. Marchantes de jóvenes valores

Productos o servicios personalizados
Si tiene conocimientos artísticos, relaciones en este mundo y dotes para descubrir en él talentos ocultos, apueste por ellos desde el primer momento y ofrézcase como su marchante para negociarle exposiciones y ganar un tanto por ciento por cada una de sus ventas.

320. Objetos personalizados

Productos o servicios personalizados
Compre a una buena bodega vino de calidad y pida que se lo envasen en botellas originales que usted ha adquirido. Con la ayuda de un programa informático puede personalizar la etiqueta, que será, sin duda, un atractivo objeto de regalo que adquirirán sus clientes.

321. Obras de arte dónde el autor principal es el cliente

Productos o servicios personalizados
Consiste en un procedimiento de trucaje gráfico, por el que la cara de los retratados en los cuadros famosos es sustituida por la cara del cliente. De esa forma se convertirá en el protagonista de la inmortal obra. Con el adecuado diseño gráfico y una excelente impresión, sobre papel o tela, conseguirá halagar al más vanidoso de los seres humanos.

322. Edición de tiradas limitadas

Productos o servicios personalizados
Muchas personas estaría dispuestos a vender sus obras literarias, científicas o musicales pero piensan que no son conocidos o que serán rechazados por las editoriales o discográficas. Usted puede prestar un servicio de edición de libros y música en formato digital de tirada limitada (de 100 o 1000 unidades) en CD-ROMs e incluso en archivos electrónicos en Internet.

323. Personalización de vehículos

Productos o servicios personalizados
A muchas personas les gusta llamar diferenciar sus coches y motos del resto, incluso llamar la atención. Busque un local dónde realizar esta actividad. Compre los accesorios y ponga mucha imaginación de su parte.

324. Realización de bustos de personajes famosos

Productos o servicios personalizados
Este es un trabajo ideal para estudiantes de arte y artesanos. Consiste en realizar, con los materiales adecuados, moldes para la realización de personajes famosos y/o históricos. Haga algunos y déjelos en locales adecuados al personaje. Como siempre, ofrezca al titular del comercio una comisión por cada venta. Beethoven o Elvis Presley en tiendas de música, Costeau en tiendas de productos ecológicos o naturales......, eso si, no se le ocurra ofrecer el busto de Lennin en la asociación de grandes empresarios.

325. Revistas para organizaciones empresariales y profesionales

Productos o servicios personalizados
Ofrezca un producto integral para los colectivos profesionales y empresariales: revistas con información, legislación y subvenciones sectoriales. Puede ofrecer sus servicios en formato papel o digital (CD-ROM o Internet).

326. Revistas personalizadas (interior común, para sectores como abogados, economistas..)

Productos o servicios personalizados
Colegios profesionales, clubs, supermercados...Puede crear para cada uno de ellos una revista personalizada en la que el interior será común a todas y cambie sólo las cubiertas. Destaque en la portada el colectivo al que va dirigido. El material informativo puede comprarlo a las agencias de prensa.

327. Sellos personalizados

Productos o servicios personalizados
Entre tanta mediocridad, nada mejor que enviar nuestros mensajes en una correspondencia que incluya nuestro propio sello. Usted se encargará de imprimirlos con la fotografía que ellos le adjunten y así podrán acercarse a todos sus conocidos de forma personalizada.

328. Servicio de mediación en conflictos laborales

Productos o servicios personalizados
No se lo tome a broma, la justicia es tan lenta que la modalidad de mediador en todo tipo de conflictos se está imponiendo a una velocidad sorprendente. Si tiene solvencia para ello, cree un grupo de mediación que cuente con abogados, jueces y notarios o registradores. Si no, sencillamente haga uno de menor peso con abogados y gente sumamente respetada y propóngase en su comarca, a ser posible rural, donde tanto se necesita y tanto escasea. Ahorra tiempo y costosos procesos judiciales. Cuanto más respetable sea el tribunal que forme, más acatarán la sentencia.

329. Turismo rural doméstico

Productos o servicios personalizados
Crea tu propia red de alojamiento de turistas entre familias locales. A la vez que aprenden y practican el idioma, se familiarizan con las costumbres locales y saborean la gastronomía popular. En poco tiempo, contactando con familias dispuestas a ello, podrás contar con multitud de alojamientos.

Reciclado, reutilización, energías renovables...

Reciclado de cartuchos de toner
Reciclado de despojos de peces para la pesca
Recogida de material de reciclaje
Ropa de segunda mano
Venta de ropa usada y de saldo
Ventas de segunda mano

330. Reciclado de cartuchos de toner

Reciclado
Dedíquese a reciclar cuanto toner queda siempre al final de los cartuchos y, con lo que obtenga, proceda a la venta de éste a los colectivos más desfavorecidos a bajo precio. Si es necesario, pase por un control del organismo oficial competente. Suscriba un contrato con éste para el servicio.

331. Reciclado de despojos de peces para la pesca

Reciclado
Muchas empresas que limpian el pescado en las zonas portuarias, puertos pesqueros o grandes pescadería, tiran los despojos (tripas y otras partes del pescado). Usted puede crear un pequeño proceso productivo para la producción de pastillas (desde 100 gramos hasta varios kilos) que sirvan como "engoo" para la pesca. El proceso comienza con la recogida de la materia prima, posterior traslado a la pequeña fábrica, se tritura el despojo, se mezcla con harina, se pone al horno, se deshidrata, se envasa y embala. El resultado final es una pastilla de distintos pesos que el pescador tira al río o al mar como "engoo" para atraer a los peces.

332. Recogida de material de reciclaje

Reciclado
La idea es participar de la cadena de reciclaje de los productos, en este caso encargándose de la recogida de una buena parte de ellos y su traslado a los centros de tratamiento. Se puede trabajar por libre o para otras empresas ya existentes y es susceptible de recibir subvenciones por la importante tarea de beneficio público que representa. Algunos de los productos a reciclar son: cartón, pilas, baterías, aceites, toner de impresoras y fotocopiadoras, vidrio, papel, escombros, etc.

333. Ropa de segunda mano

Reciclado

Busque un local, recoja ropa usada y clasifíquela. Limpie la ropa que mejor estado y etiquétela para su venta. La ropa en peor estado divídela en trozos y véndalos como paños a talleres.

334. Venta de ropa usada y de saldo

Reciclado

A la velocidad que corren las modas podemos estar usando una prenda comprada hace sólo unos meses que ya está prácticamente desfasada. Por esta razón y porque muchos jóvenes carecen de alto poder adquisitivo es por lo que existe en ellos un cliente potencial enorme. La idea es comprar un contenedor de restos de ropa de temporada en momentos oportunos (tras la Navidad, con los cambios de estación..) y de ropa usada que aún no estén desfasados, poniéndolos a la venta para los jóvenes principalmente. Habrá que desplazarse al país de origen (Estados Unidos e Inglaterra son los mejores) y en unos días hacer la compra y llenar el contenedor en que llegará a nuestras manos una o dos semanas después de su envío. Se gana un margen mediano de beneficio en cada pieza (a partir de 500 pesetas por unidad), pero son miles de piezas.

335. Ventas de segunda mano

Reciclado

Disponiendo de un local en condiciones podemos abrir una tienda de productos variados de segunda mano. Libros, CDs y temarios de estudiantes y oposiciones son de los más solicitados.

Relaciones humanas

Academias de enseñanzas humanas
Alquiler de locales para clubs y asociaciones
Centro de información sobre bienestar y mejora
Clubes sociales por aficiones
Contactar con grupos de gente
Envasado y etiquetado de medicamentos para el Tercer Mundo
Grupos de creación y ejecución de ideas con poco dinero
Investigador privado
Línea 900
Pub exclusivos

336. Academias de enseñanzas humanas

Relaciones humanas
En las academias tradicionales dónde tanto imperan las clases teóricas y enseñanzas memorísticas, es necesario que también se impartan clases de enseñanzas más en concordancia con las relaciones sociales, relaciones personales, autoestima, relaciones sexuales, etc.

337. Alquiler de locales para clubs y asociaciones

Relaciones humanas
Numerosos grupos y colectivos necesitan de lugares para sus encuentros. Si dispone del lugar adecuado alquile por horas, días o meses. Cuide especialmente la limpieza. Coloque una máquinas vending, y verá cuanto aumentan sus beneficios.

338. Centro de información sobre bienestar y mejora

Relaciones humanas
El estrés es uno de los grandes males de este siglo. Abramos un centro de bienestar donde se pueda recibir información sobre los métodos para aliviar tensiones, mejorar la alimentación, técnicas de relajación, etc. Actualmente es una necesidad mundial que algunos ya se atreven a intentar paliar.

339. Clubes sociales por aficiones

Relaciones humanas
Disponiendo del espacio adecuado crearemos diferentes clubes que respondan a las inquietudes comunes de colectivos de alta capacidad adquisitiva y carentes de un lugar donde reunirse y pasar su tiempo libre. Pueden ser por nacionalidades, para colectivos de profesionales, gastronómicos, deportivos, etc.

340. Contactar con grupos de gente

Relaciones humanas
La idea es poner en contacto a personas que se encuentran solas con otras que han ido agrupándose de la misma forma, a través de alguien que les sirve el contacto, en este caso usted.

341. Envasado y etiquetado de medicamentos para el Tercer Mundo

Relaciones humanas
No se trata de especular con los necesitados, no. La idea de negocio es aprovechar los excedentes de medicamentos (y de otros objetos de ayuda a los desfavorecidos) con destino al tercer mundo y ofrecer los servicios de etiquetado (y a ser posible también de envasado) de esos medicamentos, pero en sus propias lenguas locales para que puedan ser identificados por ellos mismos con facilidad, sabiendo lo que les viene bien en cada caso y comprendiendo el manual de instrucciones de los mismos para evitar su mal uso y sacarles el máximo provecho. Por ejemplo, los medicamentos destinados a Irak, Sudán, Chad y otros países árabes, irían todos en esa misma lengua, el árabe. Los destinados al Africa negra, según su país de destino, en cualquiera de sus lenguas vernáculas: wolof, fula o bambara son ejemplos de lenguas usadas por muchos millones de hablantes. Y lo mismo podría decirse de vietnamitas o indígenas sudamericanos. Esta es una propuesta para ser presentada a organismos internacionales, con los cuales el cobro está asegurado. ¿Que lo encuentra muy atrevido? Un canario montó un molino de gofio en Dakar, capital de Senegal, y actualmente su principal cliente son las Naciones Unidas, que se lo compran por toneladas para servirlo a toda esa franja del Africa. Cuando se ve claro no hay fronteras.

342. Grupos de creación y ejecución de ideas con poco dinero

Relaciones humanas
Reúna a gente sin dinero pero con imaginación y propóngales primero sentarse a elaborar ideas, para luego explicarles la forma de llevarlas a cabo con el mínimo coste y las posibilidades de financiadores de estas operaciones.

343. Investigador privado

Relaciones humanas
Si es usted detective, criminólogo, o conoce a alguno, ofrezca a los potenciales clientes todo tipo de investigaciones, especialmente sencillas y a precios módicos. Personas y empresas son objeto de continuo interés por parte de más interesados de lo que pueda pensar.

344. Línea 900

Relaciones humanas

Muchas personas tienen la necesidad de expresarse y de hablar sobre diferentes cuestiones, personales, sentimentales, sociales, de actualidad, política... La mayoría de las veces solamente se trata de escuchar y asentir. Contrate una línea 900 y anúnciese en varios medios de comunicación, su teléfono no dejará de sonar ni su cuenta de crecer.

345. Pub exclusivos

Relaciones humanas

Reunir los servicios de un pub con la identificación o la practica de algún deporte, puede ser una buena alternativa para los entrepreneurs que desean diferenciar su establecimiento de la competencia. Los dardos, por ejemplo, es un deporte perfectamente adecuado para un negocio de este tipo.

Restauración

Alianzas empresariales
Café de "diferentes regiones"
Café-club
Cafetería bollería
Chocolatería
Comidas regionales
Comidas y menús vegetarianos y dietéticos
Gourmet
Menús de restaurantes
Montar una bodega-tasca autoservicio con asador
Pasta y cepillo de dientes en bares y restaurantes
Restaurante de pescado fresco en acuarios
Restaurante para treintañeros
Restaurantes temáticos
Sólo ensaladas
Vegetarianos

346. Restaurante selfservice de comida casera

Restauración
Combine en su negocio el concepto del selfservice con el modelo de negocio de los restaurantes de comidas caseras; pucheros, sopas, potajes, etc.

347. Café de "diferentes regiones"

Restauración
El éxito de esta idea consiste en ofrecer una amplia y demandada variedad de cafés, para lo que habrá que andar astuto en la localización de los proveedores. Habrá que afinar también en el adecuado transporte de éstos a los domicilios y llevar a cabo una intensa promoción para que se conozca la oferta. Así mismo, podemos aplicar esta filosofía de negocio a otros productos tales como cerveza, té, chocolate, whisky, licores, tapas, tortillas, paellas, caviar, quesos, jamón, vinos, etc.

348. Café-club

Restauración
El envejecimiento de la población es un hecho. Crear un club para los más mayores es un negocio en el que nunca te faltarán clientes, Además de un servicio de bar, organiza actividades culturales y lúdicas a medida. Puedes recurrir a ayudas institucionales.

349. Cafetería bollería

Restauración
Un local de estas características suele tener una clientela fija. Es importante cuidar el emplazamiento. Cerca de una zona de oficinas o calles comerciales. Si tiene producción propia, artesanal y / o dietética, se destacará sobre posibles competidores.

350. Chocolatería

Restauración
Se trata de contar con un grupo de chóferes especializados que sirvan principalmente para cubrir sustituciones en distintas empresas. Ha de existir un retén disponible las 24 horas del día y resulta un beneficio a las empresas al no necesitar la contratación de mayor número de chóferes ante la indisponibilidad de algunos por enfermedad o por ejemplo por cansancio en rutas muy largas o de grandes dificultades (lluvia, nieve, arena, caminos rústicos..). Mostrarían interés por contar con este servicio los transportistas, los distribuidores y las empresas que eventualmente o con escasa periodicidad estén sujetas a fuertes tirones de gran trabajo de forma repentina.

351. Comidas regionales

Restauración
Si tiene las suficientes dotes y vive rodeado de colectivos de diferentes comunidades, atrévase a ofrecer un menú diario de los diferentes lugares. Los de cada uno de ellos sabrán el día que les corresponde y acudirán en grupos. El éxito está en tener sólo una o dos especialidades a elegir, pero verdaderamente ricas. Conseguirá que las recomendaciones de los propios clientes a sus amigos se conviertan en la mejor publicidad. Un consejo: recomiende reserva telefónica y se evitará dar explicaciones un día tras otro.

352. Comidas y menús vegetarianos y dietéticos

Restauración
Numerosas personas por cuestiones de salud, moda, hábitos, etc., se verán gratamente sorprendidos cuando encuentren en su buzón una invitación a recibir en su propio domicilio espléndidos menús vegetarianos y dietéticos que le diferenciarán de otro tipo de gente que usan de comidas a domicilio nada saludables. Añada una buena carta de zumos naturales e incluso hierbas para infusiones.

353. Gourmet

Restauración
Usted puede ser el primero que tenga la idea de crear un restaurante sólo para gourmet. Eso sí, necesitará contar con la presencia de alguien de reconocido prestigio que dirija la cocina y que sea capaz de innovar o al menos de dar con algunas especialidades que todo el mundo califique de excelentes. También de un sumiller a la altura de las circunstancias, tal vez usted mismo.

354. Menús de restaurantes

Restauración

Los bares y restaurantes ofrecen a sus comensales una carta donde elegir los platos que van a consumir. Si usted cuenta con un pequeño equipo informático y el programa adecuado puede ofrecerles el realizarles unas cartas muy atractivas. Si posee una buena impresora puede prescindir de encargar la impresión final a las imprentas. Hágalo muy bien. Cuente con que estos establecimientos cambian sus ofertas cada pocos meses y volverán a llamarlo para que les realice las nuevas cartas.

355. Bodega-tasca autoservicio con asador

Restauración

La idea es contar con un local con un asador donde la gente se prepare su propia carne y el local sólo se encargue de servir las bebidas en ambiente de bodega - tasca o restaurante rústico, en el que prime sobre todo la cerveza y el vino, especialmente de buena calidad. El local contará con una parrilla de diferentes alturas para que puedan asarse diferentes carnes y el empleado de la casa velará sólo por que la brasa se mantenga encendida y los clientes tengan preparados sus servicios en la mesa. Serán los propios comensales quienes se las vean con la carne traiga por ellos mismos, algo que se presta mucho a la asistencia de grupos numerosos, que incluso podrán hacer reserva telefónica en días conflictivos.

356. Pasta y cepillo de dientes en bares y restaurantes

Restauración

En los servicios de bares y restaurantes podemos encontrar normalmente máquinas expendedoras de preservativos. Una buena idea es crear una en la que se vendan un paquete que contenga un cepillo de dientes y una adecuada cantidad de pasta dental. Tampoco es mala idea incluir la posibilidad de compresas o tampones para las mujeres. ¿No ha necesitado alguno de estos productos en esas circunstancias? Ya tiene la respuesta. Es un buen negocio.

357. Restaurante de pescado fresco en acuarios

Restauración

Piense en un restaurante con pescados y mariscos vivos en acuarios. El cliente elegiría e incluso podría "pescar" su almuerzo o cena. Nunca ha sido tan fresca la comida.

358. Restaurante para treintañeros

Restauración

Dicen que los treintañeros son los que mayor poder adquisitivo tienen, o al menos, no reparan en gastos a la hora de pasarlo bien. Diseña un restaurante a medida de este colectivo con música de los ochenta e incluso anterior para que también los cuarentones encuentren su ambiente.

359. Restaurantes temáticos

Restauración

Los restaurantes temáticos hacen furor en todo el mundo, más allá de los dedicados a la cocina de un país, dedique su negocio a un tema determinado: deportes concretos, el salvaje oeste, la arqueología, la antigua Grecia. Lo importante es la adecuada ambientación, y sobre todo, claro está, la calidad de sus creaciones gastronómicas a las que les pondrá nombres afines.

360. Sólo ensaladas

Restauración

El interés por la alimentación sana y natural va creciendo y ganando adeptos. Para ello vamos a crear un restaurante especializado en ensaladas. Con el sistema del autoservicio el cliente que abonará una cantidad determinada podrá servirse cuanta cantidad desee de varios tipos diferentes de ensalada.

361. Vegetarianos

Restauración

No es una novedad pero vale la pena en lugares indicados y siempre que se gane la fama a través de ciertas especialidades: las mejores ensaladas, bocadillos de vegetales, falsas tortillas de varios sabores o zumos inusuales.

Salud e higiene

362. Clases de apoyo social e integración

Salud e higiene
Psicólogos y pedagogos tienen aquí una gran fuente de ingresos. Multitud de personas con problemas de conducta e integración social recibirían su ayuda a través de unos cursos que ayuden a complementar su proceso normal de clases e integración social.

363. Dietéticos

Salud e higiene
Por fin alguien se decide a abrir un restaurante para gente con problemas de dietas o afecciones como la diabetes. Más personas de las que creemos lo agradecerían. No tiene por qué ser mucho más caro que los restantes.

364. Gabinete psicológico para afectados por estrés y ansiedad

Salud e higiene
Es una idea enfocada al tratamiento de la gente afectada por el estrés y la ansiedad, muchos de ellos ejecutivos de empresas o gente sobrecargada de trabajo y preocupaciones. Deberán contar con un especialista para el tratamiento y algún servicio adicional como masaje y relax, a los que puedan acudir periódicamente.

365. Gabinete psicológico para gente con problemas de adaptación y depresión

Salud e higiene

Se trata de contar con un equipo interdisciplinar que sea capaz de realizar un diagnóstico y aplicar una terapia de mejora para gente con problemas de adaptación, ya sea porque provienen de estados de desequilibrio mental, por carencias emocionales, largos tratamientos o shocks profundos, por ejemplo. Cada día hay mucha más gente que necesita ayuda para adaptarse a situaciones que en principio no deberían plantear problema o para salir de una depresión.

366. Gimnasio para fumadores

Salud e higiene

Expertos en conseguir que la gente deje de fumar y en actividad deportiva harán que no sólo dejemos el cigarrillo, sino que además no nos sintamos como bichos raros entre tanto adicto al gimnasio. La sesión deportiva se acompañará de una dieta compuesta de zumos y otros elementos que ayuden a nuestra rápida desintoxicación y lucha contra la nicotina. Contar con otra gente que está intentando dejar el tabaco, como nosotros, sin sentirme que formo parte de la terapia de grupo de un psicoanalista, me ayudará psicológicamente a conseguirlo sin presiones y a usted a guardarse el dinero que con gusto le voy a pagar si lo logro.

367. Herbolario con consulta de médico naturista

Salud e higiene

Incorpore al herbolario la presencia de un médico naturista, que aprovechará esas mismas instalaciones para consultas de los interesados, a un módico precio, e incluso para atención periódica a los mismos en un cuarto anexo equipado con lo elemental, que en este caso no es mucho.

368. Panadería - repostería natural y dietética

Salud e higiene

Si a la cantidad de personas que hoy día necesitan seguir una dieta por razones de salud o de mantenimiento de la línea, sumamos aquellas otras preocupadas por la pureza de los alimentos que consumen, comprenderemos que ofrecerles su pan de cada día, los bollos, tarta y dulces de forma natural (sin peligrosos conservantes ni colorantes) y sin azúcares, puede suponer un gran éxito mientras no existan otras. El negocio es instalarlo en una zona donde sepamos que seremos visitados por mucha gente de nuestro barrio y de otros aledaños. Si damos con el adecuado maestro de panadería - repostería (hace falta un experto en este tipo de cocina) y con la campaña adecuada de difusión de nuestros preparados, podremos venderlos con un importante margen comercial de beneficios. Incluso podríamos plantearnos el poder llevarlos también a domicilio a partir de una cantidad mínima de compra.

369. Parafarmacia: salud y calidad de vida

Salud e higiene

Este sector está en auge en Europa. Normalmente forman parte de grandes superficies comerciales. Llegue a un acuerdo con los propietarios e instale ahí su negocio, donde venderá todo lo que pueda encontrar en una farmacia excepto medicamentos: desde pañales a biberones, cepillos de dientes, cremas, algodón, etc.

370. Relajación

Salud e higiene

En un mundo tan agitado como el que vivimos no está de más ofrecer lecciones de relajación, especialmente para gente aquejada de stress. Las sesiones pueden hacerse al aire libre o en un local tranquilo con un equipamiento básico de colchonetas, tal vez con música de fondo y si es posible con un servicio añadido de masaje.

371. Salón de belleza para hombres

Salud e higiene

El público masculino que siempre había recurrido a los gimnasios para estar en forma, ahora encuentra en los nuevos salones de belleza para hombres un complemento para su cuidado facial y corporal. Tendrá además de los servicios tradicionales de peluquería y barbería, otros servicios tales como manicura, pedicura, cuidado del cutis, masajes corporales, terapias de relajación, quiromasaje e hidroterapia.

372. Servicio de compañía para visitas médicas

Servicios a particulares y empresas

Tan sólo se tratará de servir de acompañante para personas, especialmente niños pequeños, mayores y discapacitados. Buena idea como recurso de urgencia para familias en las que él y ella trabajan, y aún más indicado para casos de largas convalencias o necesidad de constantes visitas a centros médicos. Requiere conocimientos básicos de prevención y ayuda, propios de ayudantes técnicos sanitarios, y una adecuada oferta de servicios a la red de centros de atención médica y hospitalaria. Con el progresivo aumento del sector poblacional de la tercera edad, se convertirá en una opción importante de negocio.

Servicios a particulares y a empresas

Almacén de stocks
Ángel desarrollador de negocios (Bussines Angels)
Animador para hoteles y apartamentos
Asociación de servicios rurales
Azafatas para promociones y congresos
Botones recaderos
Buscador de subvenciones
Central de contactos para relaciones humanas
Consultoría de empresas familiares
Consultoría informática para PYMEs
Creador de empresas
Cuadros personalizados
Decorador de escaparates
Diseñador de camisetas
Diseño y mantenimiento de jardines
Editor de libros
Escritor
Factoring para PYMEs
Fotocopiadoras
Generador de ideas de negocio
Generador de programas de empleo
Gestor - financiador de patentes de inventos
GPS para coches
Grabación de eventos
Grafólogo
Grúa-taller para motos
Impresión y envío gráfico-digital
Información de lugares para impresión en papel
La casa del artista
Laboratorio de fotografía con servicio digital
Limpieza de escaparates
Limpieza de exteriores y lugares de difícil acceso
Limpieza y reparación de cascos de barcos
Mantenimiento de piscinas
Mantenimiento en vacaciones
Operador logístico para almacenes y distribuidoras
Papa Noel comunidad de vecinos
Planchado de ropa
Reproducción de obras de artistas locales
Residencia de estudiantes
Servicio de lavandería en puertos deportivos
Servicio de venta tipo "tupperware" para empresas
Servicios de apoyo a congresos
Servicios de fotografía a entidades y empresas
Técnico instalador de energía solar
Todo reparaciones
Toma de tensión en la calle
Trabajos verticales
Venta, instalación y mantenimiento de rejas
Viveros de empresas

373. Almacén de stocks

Servicios a particulares y empresas
Disponiendo de una nave con el espacio adecuado, puede invitar a numerosas empresas a almacenar, y si es posible disponernos a vender en ella sus stocks de mercancía fuera de temporada. Lo atractivo de sus bajos precios es lo que nos llevará a realizar grandes ventas, y grandes beneficios.

374. Ángel desarrollador de negocios (Bussines Angels)

Servicios a particulares y empresas
Si tiene una suma considerable con la que puede jugar, conviértase en un desarrollador de negocios y empresas, en los que les corresponda un porcentaje o una masa accionarial. Además de su dinero, deberá aportar soluciones acerca de cómo hacer lo más rentable posible esa buena idea que ha llegado a sus manos y que va a ser puesta en práctica por otros. Con el tiempo podrá decidir si se queda o si se va y les vende su porcentaje, a ellos prioritariamente o a terceros.

375. Animador para hoteles y apartamentos

Servicios a particulares y empresas
Ejercicios deportivos, de relajación, espectáculos, teatro y variedades son necesarios en cualquier instalación de ocio y tiempo libre que se precie. Reúna a varias personas con estas cualidades y de se a conocer a las direcciones de estos establecimientos.

376. Asociación de servicios rurales

Servicios a particulares y empresas
Si vive en el campo, cree que a su alrededor hay gente capaz de solucionar los problemas que podrían plantearse en su entorno rural, forme un tipo de asociación con gente dispuesta a llevar a cabo esa tarea y venda todos los servicios conjuntamente de forma integral, haciendo socios de la misma a toda la gente a su alrededor. Por una cantidad de dinero al mes, contará con los servicios de información y asesoramiento agrícola y ganadero, veterinaria, turismo rural, transporte y comercialización de productos, etc.

377. Azafatas para promociones y congresos

Servicios a particulares y empresas
Las azafatas son un medio enormemente válido para promoción de lo que sea. Cree un buen equipo y podrá ofrecer sus servicios a empresas y organismos para toda clase de promociones comerciales (productos alimenticios, encuestas..). Si una parte del equipo domina los idiomas básicos (inglés, francés..) podrá además ofrecer su participación en congresos, convenciones y eventos de gran magnitud (rallies, encuentros deportivos..).

378. Botones recaderos

Servicios a particulares y empresas
Nuestro ritmo de vida vertiginoso hace que cualquier tarea que suponga desplazamientos, sea una tarea necesaria a cubrir por otra persona. Especialmente interesante si se trata de largos tiempos de espera. Muy indicado para situaciones urgentes, en las cuales las mensajerías tradicionales se quedan cortas. Tan sólo debe disponer de una motocicleta y previamente publicitarse.

379. Buscador de subvenciones

Servicios a particulares y empresas
Cada año se anuncian en los diferentes diarios oficiales (locales, regionales, nacionales, comunitario, etc.) información sobre subvenciones y ayudas para entidades públicas y privadas, empresas, profesionales y particulares. Si usted aglutina dicha información, asesora a sus cliente, participa en la elaboración de la documentación y además, realiza los trámites, usted puede ganar un porcentaje por cada subvención que reciba dicho cliente.

380. Central de contactos para relaciones humanas

Servicios a particulares y empresas

Las personas tiene necesidades humanas, relacionadas con la amistad, el cariño, el amor, el sexo, etc. Muchas veces no saben o no pueden contactar con otras personas que satisfagan su necesidad. El negocio estará en crear una central de contactos.

381. Consultoría de empresas familiares

Servicios a particulares y empresas

Las empresas familiares tienen una problemática especial. Los problemas comienza, normalmente, con la entrada de familiares del fundador a la empresa, o en caso de jubilación, fusiones, cambios en la dirección de la empresa, etc.

382. Consultoría de informática para PYMEs

Servicios a particulares y empresas

Redes propias, webs, seguridad informática, software a la medida, etc, todas las empresas necesitan del consejo de asesores que le den soluciones precisas a sus propias exigencias. Si usted es un experto informático tiene aquí un negocio de futuro. Analice el problema de su cliente y subcontrate los trabajos. Además, usted puede ofrecer un servicio de consultoría informática para los trabajadores de la empresa con el objeto de resolver dudas de programas informáticos (procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, etc.), de Internet (navegadores, correo electrónico, etc.), resolver problemas (virus, información borrada, equipo averiado, instalación de periférico, etc.).

383. Creador de empresas

Servicios a particulares y empresas

Será usted la persona de enlace encargada de buscar socios y financiación de ideas de empresas, oportunidades de negocio que se ubicarán en lugares adecuados, una vez puestas en marcha, se ofrecerán a personas o empresas interesadas en llevarlas adelante. Se trata de crear empresas, buenas ideas de negocio en lugares adecuados que posteriormente se ofrecerán a personas interesadas en llevarlas adelante.

384. Cuadros personalizados

Servicios a particulares y empresas

Si usted es pintor, dibujante o diseñador gráfico, ya puede ofrecer un nuevo servicio "cuadros personalizados". La idea consiste en pintar, dibujar o diseñar digitalmente, un cuadro conocido personalizándolos. Un ejemplo, piense en un cliente que desee tener "las meninas" con los rotros de los miembros de su familia en su comedor.

385. Decorador de escaparates

Servicios a particulares y empresas
Los comercios tienen en sus escaparates la primera ventana de promoción de sus productos. Cada vez más, los comerciantes contratan los servicios de decoradores o especialistas que con su buen gusto y profesionalidad recrean escaparates en un ambiente determinado, convirtiéndolo en un gran reclamo para los clientes que se detendrán para admirar lo que, en ocasiones, son verdaderas obras de arte, premiadas en concursos creados para tal efecto.

386. Diseñador de camisetas

Servicios a particulares y empresas
El diseño aplicado a las camisetas tiene muchas salidas. ¿Cuántos prestigiosos diseñadores o ahora grandes empresarios no comenzaron su andadura diseñando camisetas? Las boutiques de moda, tiendas de sport, de aventura, de surfing... pueden ser sus clientes. Puede crearlas con motivos de eventos, congresos o fiestas, o por el contrario con cualquier tipo de alusión. Puede pintarlas a mano o por medio de un sistema sencillo de serigrafía.

387. Diseño y mantenimiento de jardines

Servicios a particulares y empresas
Las zonas verdes constituyen un aislante contra el ruido, además de embellecer la zona. De ahí que sean muchas las comunidades de vecinos que desean crear un pequeño jardín en las proximidades de su vivienda. Montar de forma autónoma una empresa dedicada a este sector sólo requiere conocimientos, las herramientas necesarias y presentar ofertas a los demandantes.

388. Editor de libros

Servicios a particulares y empresas
Aunque le parezca una profesión pasada de moda, recuerde que la vanidad del ser humano está por encima del tiempo y pocos seres humanos no desearían ver convertida su vida en un libro. Incluso más, existen multitud de escritores inéditos que estarían dispuestos a pagar su propia edición. Compruébelo, editar unos pocos ejemplares no sale tan caro.

389. Escritor

Servicios a particulares y empresas
Si le gusta escribir, en esta idea puede estar su negocio. Numerosas editoriales de gran poder económico necesitan de profesionales para escribir libros por encargo. El factor tiempo de entrega es importante. Sólo necesitará, además de su talento, un ordenador con un procesador de textos que le será de gran ayuda para realizar un trabajo que podrá hacer desde su casa.

390. Factoring para PYMEs

Servicios a particulares y empresas
La idea es atender a las pequeñas y medianas empresas desfavorecidas por la actividad bancaria, de forma que se les ofrezca una política crediticia a través del factoring y descuento de cheques. Una empresa lo lleva a cabo actualmente en Argentina, como compañía no bancaria pero que dispone de líneas de crédito adaptadas a las necesidades de cada compañía.

391. Fotocopiadoras

Servicios a particulares y empresas
Existen sencillas fotocopiadoras que se accionan mediante monedas. Contacte con el fabricante y hágase con una representación para su ciudad. Distribúyalas por lugares estratégicos, en diferentes comercios, y dele una comisión al dueño. Pase de vez en cuando por allí, reponga los consumibles...y cobre.

392. Generador de ideas de negocio

Servicios a particulares y empresas
Todos tenemos problemas para conseguir que nuestro presupuesto alcance para lo que queremos, La única manera es controlar adecuadamente el presupuesto y, para quien no lo consiga - miles de familias, personas y empresas -, ahí está usted previniéndoles y orientándoles con sus consejos.

393. GPS para coches

Servicios a particulares y empresas
¿Que le parecería si cuando usted comprara un coche, en su concesionario le ofrecieran la posibilidad de instalar un chip para localizarlo en caso de robo? Los autores plantean un negocio de venta de pequeños chips de seguimiento y localización del coche.

394. Gestor - financiador de patentes de inventos

Servicios a particulares y empresas
Podría ser usted la persona encargada de gestionar la patente de un invento en nombre del autor legítimo, presentando la documentación en los lugares necesarios. Asimismo, en el caso de que el autor no poseyera la cantidad de dinero suficiente para ello, se encargaría el gestor de adelantar el dinero y acordar con el dueño del invento la forma de cobro de sus servicios, que puede ser perfectamente una comisión de su invento.

395. Gestor de aparcamientos

Servicios a particulares y empresas
Si constituye una empresa de gestores de aparcamientos podrá ofrecer personas encargadas de coordinar los lugares en aparcamientos donde no existan barreras de control, tanto públicos como privados. Estas personas servirán a la vez para hacer un censo continuado del número de entradas y salidas en el parking según las horas, para cobro al cliente y para resolución de cualquier problema que se les plantee: choques, rozaduras, robos, inundaciones, roturas...

396. Grabación de eventos

Servicios a particulares y empresas
A su alrededor se realizan muchos eventos como actuaciones infantiles en fiestas de barrio o congresos, por poner dos ejemplos. Pida permiso a los organizadores y grabe en vídeo el evento. Ofrezca luego una copia a los participantes. Casi nadie se niega a llevarse un recuerdo de estas características. Haga números y póngase las pilas. A usted y a la cámara.

397. Grafólogo

Servicios a particulares y empresas
Una de las formas más fiables para conocer la personalidad de una persona es la grafología. Si usted es un experto en esta materia ofrezca su servicio a las empresas. Cada vez más los jefes de recursos humanos contratan a los grafólogos para tener un perfil más cercano de la personalidad y aptitud del candidato a ser contratado. Este trabajo, además, puede ser realizado desde la propia casa.

398. Grúa-taller para motos

Servicios a particulares y empresas
La idea aquí es hacerse con una grúa que sirva además como taller portátil, de forma que el motorista pueda tener arreglada la moto en el mismo lugar del suceso. Sus principales clientes serán las miles de motos que transitan por las ciudades. Necesitará un mecánico que se traslade en la grúa, o quizá pueda hacer usted los dos oficios a la vez. Todo es cuestión de sus habilidades y aptitudes.

399. Impresión y envío gráfico-digital

Servicios a particulares y empresas
Las necesidades del mundo actual hacen que nuestros potenciales clientes no sólo necesiten escanear o imprimir un documento. A veces es necesario enviarlos urgente y digitalmente a cualquier parte del mundo. Con un pequeño equipo informático podemos ofertarlo y realizarlo con todas las garantías. Empresas, estudiantes y profesionales liberales son nuestro nicho de mercado.

400. Información de lugares para impresión en papel

Servicios a particulares y empresas
Todo lo que tenga que ver con las imprentas en funcionamiento, sus precios y posibilidades, asi como cuanto rodea a ese mundo (fotomecánica, distribución, etc.) es una información verdaderamente importante por la dificultad que hay para enterarse bien y los altos precios que se pagan, especialmente cuando se trata de imprimir decenas de miles de ejemplares, ya sean revistas con periodicidad, como catálogos, folletos, almanaques, etc..

401. La casa del artista

Servicios a particulares y empresas
Todos llevamos dentro un artista. Nos gustaría escribir, pintar, dibujar, esculpir, etc.. Busque un local en una zona bohemia de su localidad. Decore el interior creando dos ambientes; uno para enseñar o iniciar y otro para practicar. Piense que el tipo de personas que irán buscan descansar o relajarse de su trabajo, ofrezca café, té o infusión dentro del local. También podría vender material: pinturas, pinceles, barro, etc.

402. Laboratorio de fotografía con servicio digital

Servicios a particulares y empresas
Laboratorios fotográficos hay muchos si, pero es posible que en su ciudad ninguno como este. Consiste en ampliar sus servicios haciéndose con un buen ordenador, mejor un mac, conectado a la red, módem y scanner. Las fotografías una vez reveladas y digitalizadas serían enviadas por correo electrónico a sus clientes que una vez las hayan visualizado le harán los encargos de ampliaciones y copias sin tener que trasladarse a su laboratorio. Aproveche el archivo de direcciones de e-mail para dar a conocer a sus clientes las nuevas ofertas de su negocio.

403. Limpieza de escaparates

Servicios a particulares y empresas
las zonas comerciales de nuestra ciudad cuentan con innumerables comercios a los que les interesarán nuestros servicios. Con una buena promoción y muy poco equipo, en el que no debe faltar un teléfono móvil, ofertaremos nuestros servicios que realizaremos rápidamente. Al cabo de el día habremos hecho una buena caja.

404. Limpieza de exteriores y lugares de difícil acceso

Servicios a particulares y empresas
Cree una compañía de limpieza especializada con personal apto, requiere ciertas condiciones físicas y otras, como carecer de vértigo a las alturas, así como equipamiento propio. La inversión es escasa, basta con unos pocos trabajadores con la adecuada formación o experiencia previa, obliga a la contratación de una póliza de seguro a la medida y lo ideal, es cerrar acuerdos en exclusiva con todas aquellas edificaciones con difícil acceso a sus ventanas. Otro tanto ocurre para la limpieza de aquellas edificaciones que por sus características propias cuenten con lugares de muy difícil acceso: callejones cerrados, patios interiores, tejados, etc.

405. Limpieza y reparación de cascos de barcos

Servicios a particulares y empresas
Una de las profesiones más solicitadas en las ciudades con puertos comerciales y deportivos. Regularmente, las embarcaciones necesitan ser limpiadas y / o reparadas por la parte sumergida. Para ello deberá tener profundos conocimientos, nunca mejor dicho, sobre técnicas de submarinismo.

406. Mantenimiento de piscinas

Servicios a particulares y empresas
Las piscinas necesitan bastante mantenimiento, comenzando por la limpieza. De se a conocer en lugares frecuentados por personas de alto poder adquisitivo. De un buen servicio y tendrá fidelizados a un buen número de clientes que a su vez le traerán otros nuevos.

407. Mantenimiento en vacaciones

Servicios a particulares y empresas
Cuando una familia sale de vacaciones tiene unas necesidades que su empresa especializada puede cubrir. Las plantas necesitan riego, los pájaros u otros animales comida y limpieza, Como no necesita demasiado tiempo para cada una puede trabajar para varios clientes en un sólo día. Mientras esté en la vivienda puede abrir las ventanas para airear la casa y no dar pistas a los amigos de lo ajeno de que está abandonada. Incluso el día anterior al regreso de sus moradores puede realizar una pequeña compra de los alimentos que le hayan indicado para que no se encuentren la nevera vacía al llegar. Hay muchas posibilidades en este trabajo que no conlleva grandes esfuerzos.

408. Operador logístico para almacenes y distribuidoras

Servicios a particulares y empresas
La operativa para repartir la carga almacenada de acuerdo a las exigencias de velocidad, transporte y seguridad, hacen necesaria la presencia de expertos en logística cuando se trata de empresas que mueven mucha mercancía y en un continuo trasiego de entrada y salida de la misma, caso de almacenes y grandes naves que sirven a industrias, distribuidoras y cámaras frigoríficas. Con estas personas se gana en tiempo y se disminuyen los costes empresariales. Pueden ser contratadas sólo por jornadas o para operaciones concretas. Ideal para puertos, aeropuertos y polígonos industriales.

409. Papa Noel comunidad de vecinos

Servicios a particulares y empresas
Cada asociación de vecinos o edificio podrá contar, gracias a usted, con su propio Papá Noel en Navidad, una persona que sepa asumir con gracia su papel y al que la asociación que lo contrata pone en ciertos antecedentes para que pueda impresionar de la mejor forma al

público infantil. Comprar unos cuantos trajes, contar con las personas que lo vistan y contactar con las asociaciones en cuestión es lo que se impone en este caso.

410. Planchado de ropa

Servicios a particulares y empresas
Demostrado: una de las más ingratas tareas del hogar es la del planchado de ropa. Miles de personas, y no sólo hombres, se lo agradecerán. En poco tiempo tendrá que contratar a otra persona. Si los beneficios van en aumento puede ofrecer el servicio de recogida y entrega de la ropa.

411. Reproducción de obras de artistas locales

Servicios a particulares y empresas
Localice a un conjunto de artistas locales y ofrézcale reproducir parte de su obra en litografías y otros objetos como ropa para el hogar, delantales, sábanas, loza, tazas, etc. Impresiones de sus reproducciones sobre diferentes materiales: telas, cerámicas, etc. La ganancia está en la venta de todos ellos.

412. Residencia de estudiantes

Servicios a particulares y empresas
Si usted cuenta con una casa de bastantes habitaciones y se encuentra sólo. Ya tiene la solución a sus problemas. Alquile diferentes habitaciones de su hogar a estudiantes. Puede cobrar un precio por el alojamiento e ir añadiendo por conceptos que pueden ir desde el lavado de la ropa, planchado, limpieza y hasta la propia comida. Todo depende de lo que usted quiera ganar.

413. Servicio de lavandería en puertos deportivos

Servicios a particulares y empresas
Su ciudad tiene un puerto deportivo al que llegan cada día nuevos barcos que permanecen atracadas por un determinado tiempo. Provéalos de un servicio de lavandería con recogida y entrega de ropa a pie de la propia embarcación. Evidentemente habrá épocas en las que la demanda, por la menor arriada de visitantes será menor.

414. Servicio de venta tipo "tupperware" para empresas

Servicios a particulares y empresas
Durante años se vendieron "tupperwares" en miles de hogares. La técnica de venta consistía en organizar reuniones en casa de una clienta dónde se reunía 12 mujeres para la presentación y venta del producto. Ahora, usted puede ofrecer el mismo concepto de venta para empresas que comercializan, por ejemplo, ropa de temporada, bañadores, vestidos de fiesta, etc., hacer un pase de modelos y permitir que las clientas se prueben las prendas.

415. Servicios de apoyo a congresos

Servicios a particulares y empresas
La idea es crear una empresa especializada en cubrir todos o parte de los servicios ofrecidos por los organizadores a los asistentes al congreso. Se ocupará entonces de proveer guías, traductores, servicio de atención a los niños, excursiones radiales, merchandising, compras, necesidades, etc. De acuerdo con los organizadores, deberá contar con un remanente previo de dinero para afrontar las necesidades o adelantarlo y cobrarlo luego con cierta revalorización.

416. Servicios de fotografía a entidades y empresas

Servicios a particulares y empresas
Toda empresa que se precie necesita tener un amplio reportaje fotográfico de sus instalaciones y personal trabajando. Este material suele ser utilizado para sus necesidades de comunicación. Si usted es un profesional de la fotografía contacte con las industrias y empresas en general para ofrecerles el trabajo. Si no es usted un buen fotógrafo, contacte con las empresas y algún buen profesional y llévese una comisión por cada trabajo.

417. Técnico instalador de energía solar

Servicios a particulares y empresas
El futuro es la energía solar. En muy poco tiempo usted puede aprender las técnicas para convertirse en instalador. Infórmese de las subvenciones que pudieran dar las instituciones, con lo cual su oferta económica podría mejorar bastante. Como en todo, la base está en la promoción que usted haga de sus servicios. Defienda las energías limpias y gane dinero.

418. Todo reparaciones

Servicios a particulares y empresas
Disponga de un teléfono. Hágase con una buena cartera de profesionales en todo tipo de reparaciones del hogar: electricistas, fontaneros...Llegue a un acuerdo económico con ellos por cuanto usted recibirá un porcentaje por cada trabajo que usted consiga. Ahora realice por distintos puntos de la ciudad un intenso buzoneo que repetirá cada cierto tiempo. Este tipo de empresas, para la cual la inversión es mínima suele ser muy rentable. Ofrezca, si puede, un servicio de 24 horas, apenas tendrá competencia.

419. Toma de tensión en la calle

Servicios a particulares y empresas
Con una pequeña inversión dispondremos del equipo necesario para poder ofertar en plena calle la toma de tensión. Elegiremos calles comerciales y zonas en las que pase mucha gente. Por un módico precio y usando vestimenta adecuada, no es mala idea ponerse una bata blanca, no nos faltarán clientes.

420. Trabajos verticales

Servicios a particulares y empresas
Este tipo de empresas comienzan a florecer en EEUU y Europa. Normalmente la forman especialistas en la escalada que adecuan sus conocimientos para realizar toda clase de trabajos en alturas como reparaciones o limpiezas de fachadas.

421. Venta, instalación y mantenimiento de rejas

Servicios a particulares y empresas
Las comunidades de vecinos y ayuntamientos necesitan de empresas especializadas que hagan y monten rejas para proteger espacios como jardines o canchas deportivas. No sólo eso. Si lo contrataron para montarlas también lo llamarán cada uno o dos años para las inevitables tareas de mantenimiento. Ponga a su equipo a trabajar en ello, unifórmelos con camisetas en las que se vea claramente el logotipo, nombre y número de teléfono de su empresa. Necesitará un comercial para que promocione su servicio en las numerosas comunidades de vecinos de su ciudad.

422. Viveros de empresas

Servicios a particulares y empresas
Si contamos con la superficie adecuada podemos crear un vivero de empresas donde éstas cuenten con servicios comunes de fax y fotocopiadora, teniendo la posibilidad de usar ordenadores pagando un plus de alquiler. Esta modalidad es muy apreciada para nuevas empresas que suelen disponer de muy pocos recursos.

Teletrabajo

423. Agencia fotografía virtual

Teletrabajo
Disponiendo de toda una colección de fotografías, podrá servirlas a sus clientes directamente a través de Internet. Arregle con ellos la forma de pago.

424. Buscadores de Información (Internet)

Teletrabajo
Cada vez es más difícil dar con todo lo que buscamos en la red. Nacen cada día cientos o miles de páginas de información que no podemos controlar y las exigencias de tiempo que conllevan las búsquedas han llevado inevitablemente a crear buscadores que saben optimizar el tiempo y los recursos. Son principalmente documentalistas y archiveros aplicados a la red, gente capacitada para servir importantísima información a empresarios que desean tantear los mercados, a investigadores, detectives, científicos y curiosos, a los que se entregará finalmente una selección clasificada de las informaciones. Para hacerlo de forma aún más efectiva, puede añadirse la presencia de un experto en estadística que sitúe las informaciones en un contexto que permita entenderlas de forma comparativa. Las expectativas de encargo de informes son muchísimas, incluso a corto plazo, a nada que se haga una promoción adecuada. Y con el pertinente rigor y profesionalidad, pueden generar importantes ganancias.

425. Centro de interrelación de empresas en Internet

Teletrabajo
El objetivo es buscar la conexión entre empresas de cualquier parte del mundo que guarden relación entre sí y potenciar los intereses comunes, creando condiciones especiales para el trasvase de información, contratación de asociados y estrategias comunes de marketing y comercialización. Para ello deberá crear una base de datos de esas empresas con intereses comunes y crear un vínculo de acceso sólo para los asociados.

426. Contenidos

Teletrabajo
Muchos negocios fracasan en Internet por falta de contenidos o actualización de los mismos. Busque un equipo de personas creativas y ofrezca sus servicios en la red. Actualice la información de su cliente, sea proveedor de sus propios contenidos o comercialice los de otros.

427. Consultoría informática doméstica

Teletrabajo
Si tiene conocimientos avanzados de programas ofimáticos y de Internet, así como conocimientos de hardware y periféricos esta es su oportunidad. Realice un buzoneo en su zona ofreciendo sus servicios para resolver dudas de programas informáticos (procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, etc.), de Internet (navegadores, correo electrónico, etc.), resolver problemas (virus, información borrada, equipo averiado, instalación de periférico, etc.).

428. Consultoría varia por Internet

Teletrabajo
Se busca ofrecer un servicio de consultoría para diferentes campos de actividad a través de la red, de forma que cualquier duda pueda ser respondida por alguno de los componentes del grupo de expertos integrados en la consultoría. Podremos abarcar tantos temas como especialistas se hayan comprometido a trabajar con nosotros eficazmente.

429. Despacho de abogados-Internet

Teletrabajo
Monte un bufete de abogados en Internet y atienda las consultas de los clientes y cóbreles a través de la red. Se presta mucho a la creación de grupos especializados en diferentes materias (penal, medio ambiente, etc.) que sólo deberán reunirse periódicamente porque podrán enviar material y mantener conversaciones totalmente privadas desde la misma red. Desaparecen los costosos bufetes montados en zonas de alto standing de la ciudad. Un chollo, vamos.

430. Formación en el teletrabajo

Teletrabajo
El objetivo que se persigue es promover el desarrollo de empresas gracias al teletrabajo, informando a las organizaciones sobre el mismo, formando a los teletrabajadores, esencialmente mujeres, en su utilización. Esta idea está siendo desarrollada ahora mismo en Valladolid a través de varios socios, financiados con fondos europeos y en colaboración con los empresarios, sindicatos, universidad, fundaciones y empresas privadas.

431. Servicios de vigilancia en general a través de Internet

Teletrabajo
Con una cámara web podrá controlar a distancia cuanto sucede en el lugar donde se halle instalada y conectada al ordenador primero. El otro ordenador, situado en cualquier punto del planeta, nos permitirá realizar la vigilancia a través de la imagen continuada que no es transmitida a través de la red de Internet. Sólo hace falta que haya alguien visualizando continuadamente la pantalla.

432. Telesecretarias

Teletrabajo
Con un reducido grupo de secretarias oferte esta modalidad a las pequeñas y nuevas empresas y trabajadores autónomos que o bien no pueden permitirse el contratar a una secretaria o sólo necesitan este servicio en determinados momentos. La empresa se encargaría desde la sede de recoger y contestar correo y llamadas, convocar reuniones, realizar escritos, etc.

433. Teletrabajo

Teletrabajo
En primer lugar se conectaría con la gente para cubrir sus necesidades de trabajo, para lo cual habría que averiguar qué ofrecen unos y qué necesitan otros. Nada mejor que crear una base de datos por sectores de trabajo. Por cada gestión se cobrará un mínimo obligatorio y por cada gestión que culmine en acuerdo entre ambas partes, una cantidad superior.

434. Tienda on-line de artículos religiosos

Teletrabajo
Todo el mundo busca alguien a quien encargar ciertos trabajos. Cree una central de solicitudes y ofertas y póngalos en contacto. Sus ingresos serán bajos si la consulta no se traduce en acuerdo. De lo contrario, tendrá una cantidad que ingresar a su cuenta.

Tercera edad

435. Apartotel Geriátrico

Tercera edad
Requiere una importante inversión en equipamiento específico para este sector de edad avanzada (duchas apropiadas, rampas, sillas de ruedas mecánicas, servicios de relax y fisioterapia, etc.) pero proporciona grandes ganancias. Es un campo para expertos en el negocio hotelero y en el tipo de clientela a tratar, porque de lo contrario los emisores de clientes (tour operadores más o menos especializados) no confiarán sus clientes al apartahotel. De todas formas se están imponiendo en el mundo turístico y se convierten en negocio redondo cuando apuntan a un sector de alta capacidad adquisitiva que dejar de visitar muchas zonas del planeta porque carecen de estos equipamientos. Las condiciones son muy parecidas en el caso de algunas formas de discapacitados, pero en este caso con algún servicio añadido según sea el tipo de lesión o discapacidad.

436. Clases para personas mayores

Personas mayores
Cada vez son más las residencias de ancianos y clubs de la tercera edad. Dentro de unos pocos años serán más aún, la población va envejeciendo. Si poseemos alguna habilidad manual, artística, o intelectural, puede ofrecer a las residencias de ancianos o clubs que le contraten por horas y formar a los ancianos en diversas actividades que les harán aprender algo nuevo y pasar mejor el tiempo libre.

437. Cruceros para mayores

Personas mayores
Las personas de edad avanzada han conseguido importantes logros en materia de viajes a través de los organismos oficiales. Propóngase organizar viajes de crucero para estas personas. Elija aguas tranquilas, y en rutas cercanas a la costa pueden conseguirse viajes de auténtico éxito. Nadie mejor que ellos para participar de los mil entretenimientos que pueden preparárseles. Habrá que redoblar las precauciones pero poco más. Usted sólo tendrá que cobrar por la organización.

438. Diversión para personas mayores o/y solas

Personas mayores
Es el colectivo más complicado, pero también el más numeroso. Lo más difícil para conseguir entretener a los ancianos y las personas solas es encontrar las actividades adecuadas. Si tiene don de gente y cualidades como animador, además sabe moverse en instituciones y organismos, ofrézcales sus servicios.

439. Mobiliario para personas mayores

Tercera edad
Qué contradicción, cada vez más preocupados por nuestra juvenil apariencia y abocados inexorablemente a un mundo de ancianos. ¿Quién nos hará la vida más confortable y apropiada a nuestros achaques y nuestras necesidades? La atención a la tercera edad es una de las ramas de industria del futuro, cuna de éxitos empresariales y fortunas para quienes sepan satisfacer sus múltiples necesidades. Una de ellas, y de las más importantes, es la del mobiliario que este inmenso sector de población demandará para el interior de sus casas, residencias, centros de reunión, parques y avenidas, etc. Unos pocos prototipos y el registro oficial a su nombre como autor, le facilitarán la venta millonaria de sus derechos a cualquier empresa fuerte del ramo. ¿Que le gustan los líos empresariales? Pues fabríquelos en serie usted mismo o asociado a una firma comercializadora del ramo. Le aseguro que pasará una vejez de lujo.

440. Residencia de día para personas mayores

Tercera edad
Se trata de crear un lugar de entretenimiento y reposo para personas mayores, que podrán descansar, pasear o bien tratar con otras personas de su edad y participar de diferentes juegos y actividades. Estará acondicionada de acuerdo a su edad y condición física, contando con la presencia de un médico y algún sanitario que presten su colaboración, consejos y ayuda si fuera necesaria. Podrán alquilar los servicios a partir de media jornada y hasta por meses.

441. Restaurante para personas mayores

Tercera edad
Las personas mayores tienen unas necesidades propias y específicas a la hora de la alimentación. Especialícese en ellos y cuide la ambientación del local adecuándola a su peculiar clientela. Comidas para diabéticos, con poca sal o sin sal, etc. Prepare un ambiente en condiciones y puede captar un mercado en constante aumento.

442. Tai Chi para ancianos

Tercera edad
El Tai Chi, milenario arte que llega de China y cada vez mas se introduce en la cultura occidental es un deporte muy adecuado para personas mayores por la suavidad de sus movimientos y las repercusiones positivas para su salud. Si usted domina este arte puede ofrecer sus servicios a residencias de ancianos o al ayuntamiento de su ciudad para realizarlos en zonas verdes o parques públicos.

443. Tienda de ropa para personas mayores

Tercera edad
Existen en el mercado numerosas prendas de vestir y complementos muy indicados para este colectivo (ropas anchas, material de buena calidad, prendas cómodas, etc.). Reunámoslos y abra un establecimiento para surtir de prendas de vestir para este segmento del mercado.

444. Tiendas para personas mayores

Tercera edad
La idea sería la de una tienda dónde las personas mayores se sientan mimadas, dónde puedan encontrar cualquier tipo de elemento que precisen para su bienestar desde productos ortopédicos, complementos como zapatillas cómodas, medias de descanso, pamelas,... hasta productos cosméticos como cremas para la piel, el cabello ..., y ropa cómoda y apropiada a cada personalidad.

Turismo

445. Audiovisuales para turistas de viaje

Turismo
Tome una buena cámara y arregle un precio especial con las agencias de viaje que realizan vuelos turísticos completos con destino a determinados eventos de corta duración: un partido de fútbol, viajes turísticos breves, etc. La función de ellos será la de divertirse o trabajar, en tanto la suya será grabar todo lo más destacado. La finalidad es acordar con cada uno de ellos la compra de una cinta de vídeo como souvenir del viaje. La propia agencia les informará de este servicio opcional. Olvídese del acto y concéntrese en sus clientes. Eso sí, cóbreles la mitad por adelantado, seleccione los mejores planos y con ellos haga una edición sencilla y tantas copias como clientes paguen. Un mini-contrato de lo más elemental y el no envío de las copias hasta tanto no abonen la otra mitad a la cuenta de la agencia le servirá como garantía de cobro.

446. Editor de guías turísticas

Turismo
Especialmente en zonas turísticas, este es un gran negocio. Necesitará contratar un redactor y un fotógrafo que realicen el contenido de las guías turísticas, o por el contrario si tiene usted dotes de fotógrafo o redactor pues ahorrará y ganará en beneficios. Si quiere obtener ingresos extras, ofértele a empresas del ramo que se anuncien en ella, a cambio de pagar según el espacio que ocupen en la guía.

447. Editor de planos turísticos

Turismo

Si su ciudad es visitada por un buen número de turistas este es un buen negocio. Contrate a un cartógrafo o dibujante que le realice un mapa de la ciudad. Destaque especialmente en él los lugares de especial interés turístico. Edítelos en varios idiomas y póngalos a la venta en lugares de paso de sus potenciales clientes. Si quiere aumentar beneficios amortizando los gastos de impresión contrate espacios publicitarios para que las empresas interesadas, restaurantes, agencias de viaje, museos privados, etc., se anuncien en él.

448. Guía de actividades para el turista

Turismo

Si vive en una zona turística seguro que existen numerosas ofertas de actividades para los visitantes. Visite a estos promotores y por el precio adecuado propóngales el aparecer en una guía de ocio dedicada a los turistas donde se incluirá toda esta oferta de actividades. Cobre a cada promotor lo necesario para que una vez descontado el precio de la imprenta pueda obtener los beneficios adecuados. Necesita un ordenador y el programa de maquetación si quiere ahorrar costes en la imprenta.

449. Guía especializado en zonas rurales

Turismo

El turismo rural busca descanso, contacto con la naturaleza, paisajes, y ocio relacionado con el medioambiente. Usted puede proponer y organizar actividades deportivas en el medio rural (senderismo, escalada, rutas en bicicleta, etc.), actividades relacionadas con la agricultura del lugar (jardinería, cultivos, vegetación, etc.), relacionadas con la ganadería, artesanía e incluso gastronomía.

450. Guía especializado en la ciudad

Turismo

Normalmente, en los destinos turísticos hay guías que nos enseñan los paisajes, la cultura de una región a través de sus museos, esculturas, edificaciones, etc. o bien las zonas turísticas de la ciudad. Pero no está especializados en otras zonas de las ciudades de interés para aquellos turistas que quieren conocer el ambiente, las personas, la gastronomía, etc. propias de los ciudados de la propia urbe.

451. Guía personal turístico

Turismo

Se trata de contar con algunas personas capaces de hacer de guías personales para empresarios y turistas que viajen solos. Deberán tener don de lenguas, amplia cultura en temas muy variados y conocer muy bien su ciudad para satisfacer las necesidades y ocurrencias de los clientes en cualquiera de los ambientes.

452. Guías turísticos especializados

Turismo
Reúna a un conjunto de guías turísticos y con una breve formación se habrán especializado en diferentes áreas de interés como guías turísticos rurales, culturales, museísticos, arquitectónicos, de ocio y tiempo libre, de eventos, etc., proponiéndoselos a continuación a tour operadores, organismos de congresos y convenciones, organizadores de grandes eventos, agencias de viaje...

453. Periódicos a domicilio para los turistas

Turismo
Negocie con un tour operador qué clientes suyos desean contar con qué periódico concreto (tendrá que elegir entre las dos o tres opciones que usted le presente, siempre los de mayor aceptación popular en su país y que usted pueda adquirir en su propia ciudad o a bordo de los mismos aviones en que llegan los turistas) durante su estancia en el hotel o apartamento y lléveselo directamente a su domicilio de vacaciones, para que cada mañana al levantarse se lo encuentren en su puerta o en la recepción. Estamos hablando de miles de ejemplares cada día.

454. Portal de artes gráficas

Turismo
Como alternativa al turismo de masas, es buena idea crear una agencia que proponga recorridos por los centros de gastronomía. No es necesario crear infraestructura, ya que el servicio propio de restauración se puede subcontratar en esos mismos centros.

455. Postales turísticas

Turismo
Las postales no pasan de moda. Realice fotografías de los lugares más representativos de su ciudad y alrededores e imprímalas como postales. Busque expositores y lugares donde se puedan vender fácilmente como recepciones de hoteles y tiendas de souvenir.

456. Productos gastronómicos regionales para turistas

Turismo

La idea es crear una tienda de productos gastronómicos regionales orientada principalmente a los turistas, de forma que cuando accedan a su interior encuentren bolsas, cajas o paquetes (según convenga) con una selección de varios productos gastronómicos del país, pero sobre todo de la región que visitan, ésta en la que tiene usted su tienda. De esa forma se evitan tener que ir a buscarlos por un comercio tras otro y estar comparando precios y es ideal, además, para compras de última hora con prisas. Las selecciones deberán ofrecerse según el gasto que estén dispuestos a realizar y cuidando que los paquetes ocupen el menor volumen posible, para que cumplan su objetivo de ser comprados como souvenir propio o para regalo a conocidos. El interior de algunos de ellos lo compondrían, por ejemplo, un miniquesito de la tierra adecuadamente envuelto, un frasco de mermelada ecológica, otro de aceitunas y uno más de mojo picón. Otros podrían tener una conserva, un embutido y un pescado jareado adecuadamente envueltos, todo en las más pequeñas proporciones posibles. Y a todo ello añadir cuanto crea de agrado al turista, como creaciones artesanas en cerámica, barro, cuero o madera, pero en general cuanto se le ocurra que tenga sentido y les guste. Para este negocio será importantísimo cuidar del aspecto de su presentación, de forma que cada producto que lo requiera esté envuelto de manera absolutamente fiable. En cuanto al paquete, haga lo que quiera, lo más fácil y barato, que le permite cambiar un producto por otro en cualquier momento y tener presente a la vista todo su contenido, es la redecilla de malla, la de nylon. ¿Se acuerda de los quesitos envueltos en color rojo que daban en el avión dentro de esa redecilla? Pues lo mismo pero con productos de la tierra y una etiqueta que lo ponga bien claro junto a su nombre. El de usted. Negocie con la gente del sector turístico y ofrézcales una comisión por hacerles la compra más fácil a los turistas. Varíe los productos según vaya consiguiéndolos al mejor precio y compre por cantidades, abaratará costes.

457. Turismo de Salud

Turismo

Pasar unas agradables vacaciones y a la vez realizar una cura de salud o una mejora del tono vital en la persona, es otro negocio que requiere una considerable inversión pero que está a la orden del día. Cada vez se paga más por lo sano y por eliminar las consecuencias del estrés. Disfrutar en entera libertad pinta cada día mejor. Lo pagan pero hay que servirlo con exquisita profesionalidad, requiere expertos en el área de la atención al público y en los servicios de salud, cuando menos los de baños termales, saunas, masaje y fisioterapia. Monte este tipo de negocio y tendrá la oportunidad de observar lo sana que estará su cuenta corriente.

458. Turismo etnogastronómico

Turismo

Sol y mar no es suficiente para hacer de unas vacaciones un momento inolvidable. Como alternativa al turismo de masas, es buena idea crear una agencia que proponga recorridos por los centros de gastronomía. Si no quiere, no es necesario crear infraestructura, ya que el servicio propio de restauración se puede subcontratar en esos mismos centros. Una idea es desarrollar recorridos degustando los mejores bocados de la tierra. Según en la comarca dónde se encuentre puede ofrecer, desde el jamón de Jabugo hasta el chorizo Guijuelo, pasando por las dulces Yemas de Ávila. Preparar la ruta y a cobrar.

Vendedores, asesores, organizadores

Alianzas empresariales
Asesor de imagen de políticos y empresarios
Asesoramiento en compras de todo tipo
Asesoría a urbanizaciones de viviendas
Asesoría para recurrir multas
Consultora calidad (Certificación)
Helados ambulantes
Intermediario de intercambio de casas
Mediador en operaciones de "a tiempo compartido"
Organizador de bodas
Organizador de campeonatos
Organizador de eventos culturales para colectivos poco numerosos
Organizador de juegos
Organizadores de fiestas
Organizar bodas para diferentes ritos religiosos
Solucionador de problemas
Trueque de productos y servicios entre empresas
Trueque de productos y servicios entre personas

459. Alianzas empresariales

Vendedores, asesores, organizadores
La idea es servir de mediador a la alianza entre empresas de intereses comunes que se desconocen. Deberá buscar y ofrecer sus servicios a empresas que puedan aumentar sus ventas o mejorar su posición en el mercado si establecen alianzas empresariales. Algunos ejemplos: empresas que pueden exportar productos, penetrar en nuevos mercados, desarrollar nuevos productos, consolidarse en el actual mercado, compartir recursos tales procesos productivos, canal de distribución, know-how, tecnología, etc.

460. Asesor de imagen de políticos y empresarios

Servicios a particulares y empresas
Un pequeño grupo de expertos en imagen podrá preparar las campañas que precisen políticos y empresarios, personalizándolas a la medida de sus aspiraciones. En este caso, lo ideal es contar con un equipo multidisciplinar compuesto al menos por un creativo y un experto en medios de comunicación, con la posibilidad añadida de formar a una persona adicional para que se especialice en tal o cual político o empresa concretas. Deberán tener don de gentes y muy buenas relaciones a fin de que el ofrecimiento de este servicio no acabe en saco roto. De que cuenten con experiencia previa y tengan cierto reconocimiento profesional entre los dos sectores mencionados, dependerá mucho el éxito final.

461. Asesoramiento en compras de todo tipo

Vendedores, asesores, organizadores

Tome las recomendaciones de las oficinas de derechos del consumidor y de las agencias de comercio exterior, y súmele las de su propia experiencia en compras de todo tipo o también especializadas por los sectores que mejor conozca. Cobre por la consulta. Cuanto más caro sea el objeto a comprar, normalmente más difícil es tomar la decisión y más consejos se requieren. Si conoce algunos sectores clave (barcos, maquinaria, etc., y todo lo que tenga que ver con mercados de segunda mano) aproveche su saber.

462. Asesoría a urbanizaciones de viviendas

Vendedores, asesores, organizadores

Si tiene usted suficiente experiencia podrá asesorar a urbanizaciones completas acerca de las posibles mejoras que puedan incorporar, problemas legales, asistencia de mejora del entorno, ajardinamientos, relaciones con el ayuntamiento y con los bancos, etc.

463. Asesoría para recurrir multas

Vendedores, asesores, organizadores

Las multas de tráfico son cada vez mas recurridas. Los ciudadanos saben que muchas de ellas vienen con defectos de forma que las hacen inviables pero desconocen los trámites necesarios para realizar una reclamación que les permita evitar el pago. Si usted posee esos conocimientos, anunciase mediante el periódico o buzoneo. Cobre una pequeña cantidad por cada una. No le van a faltar clientes.

464. Consultora calidad (Certificación)

Vendedores, asesores, organizadores

Llevada a cabo por un experto en calidad o un pequeño gabinete de iguales características. Se encargaría de aconsejar al cliente, personalizadamente, sobre los pasos necesarios y aconsejables en su caso concreto, para obtener la certificación de calidad. Su perfil de cliente son las empresas que tienen claro la necesidad de alcanzar la certificación de calidad, algo que se está imponiendo a gran velocidad y seña distintiva de las grandes empresas, que la convierten en objeto sumamente codiciado de garantía en círculos empresariales.

465. Helados ambulantes

Vendedores, asesores, organizadores

Hágase con un pequeño vehículo para transportar y conservar helados. Vístase adecuadamente (disfraz de heladero) y llame la atención con algún instrumento musical con el que cada día repita su propia melodía. Con la ayuda de la temperatura adecuada y pasando por los lugares adecuados, plazas, parques infantiles, salidas de cines...tendrá una clientela fija.

466. Intermediario de intercambio de casas

Vendedores, asesores, organizadores

La idea es localizar a personas que por diferentes causas desearían cambiar su casa por la de otro, ya sea de forma temporal o definitiva. Suele darse el que desea cambiar la del campo por la de la ciudad y viceversa, la de la montaña por la de la playa, un piso por una casa, un dúplex por una finca, etc. Con unas mínimas nociones de lo que se pide y ofrece normalmente, podrá lograr que cierren buenos tratos y ganar una comisión importante. Lo mejor es crear una central de consulta gratuita para la recepción de ofertas y solicitudes.

467. Mediador en operaciones de "a tiempo compartido"

Vendedores, asesores, organizadores

Muchas personas estarían dispuestas a participar en la compra de determinadas propiedades y bienes si a cambio pueden disfrutarlas en ciertos momentos al día, semana, mes o año. Este es el caso de los bienes de lujo; grandes coches, aviones, barcos, apartamentos, oficinas, viviendas, maquinaria, etc. La propiedad o el bien pertenece a un conjunto de particulares que pagan por el uso o disfrute en un periodo. Usted gana una comisión por la compra y gestión.

468. Organizador de bodas

Vendedores, asesores, organizadores

Son muchas cosas las que organizar y tener en cuenta en una boda. Cree una empresa que organice y gestione todos los preparativos de una boda: documentación, anillos, vestidos, invitaciones, listas de boda, celebración, decoración floral, música, regalos, etc. Se lo agradecerán y usted podrá beneficiarse de las ganancias de organizar todo lo que conlleva este tipo de celebraciones.

469. Organizador de campeonatos: billar, cartas, dardos, fútbol, cartas

Vendedores, asesores, organizadores

Si conoce algunos especialistas en estas especialidades de ocio y deporte, siempre podrá convencer de la idoneidad de montar campeonatos a entidades municipales, clubes, asociaciones y empresas para que accedan a patrocinar el evento. Conseguirá estrechar los lazos entre la gente, estimular sus aficiones, repartir los gastos a través del copatrocinio y ganar dinero por coordinar que todo haya salido según lo planeado y alcance el éxito deseado.

470. Organizador de eventos culturales para colectivos poco numerosos

Vendedores, asesores, organizadores

Consistiría en ponerse en contacto con artistas de "bajo caché" (teatro, música..) que puedan ofrecer espectáculos de gran aceptación popular por los barrios a bajo precio, proponiendo su actuación a las asociaciones de vecinos. Recibiría apoyo de los organismos de cultura, juventud y tercera edad.

471. Organizador de juegos

Vendedores, asesores, organizadores

Si es una persona con iniciativa y don de relaciones con la gente, busque los lugares apropiados y proponga la creación de competiciones y campeonatos de diferentes juegos. Buena parte de ellos pueden hacerse en un mismo local, lo cual le evitará quebraderos de cabeza y gastos. No es difícil buscar patrocinadores cuando se trata de una actividad con amplia relevancia social. Ojo, tendrá que cuidar de elementos como el material de juego, asientos, la ambientación adecuada y no estaría de más también un lugar de reposo y otro de comidas y bebidas, que siempre proporcionan ingresos extra.

472. Organizadores de fiestas

Vendedores, asesores, organizadores

Cree un grupo que se ocupe de toda la logística para las fiestas (bebidas, equipos de sonido, disposición espacial de los asistentes, botiquín, etc.) y coordine que todo se haga a gusto de los organizadores de las fiestas. Propóngase incluso para mediar con las casas comerciales de las comidas y bebidas, pagando por adelantado la mitad del encargo y el resto al final, con descuento o reembolso de la mercancía no utilizada. Es un negocio para no intervenir demasiadas veces (lo cual es bueno también para contar con un equipo multidisciplinar que pueda mantener sus ocupaciones normales), pero que en pocas veces deja bastante margen de beneficio y no requiere inversión propia.

473. Organizar bodas y otras celebraciones

Vendedores, asesores, organizadores

Si sabe organizar eventos y tiene "don de gente" piense en organizar eventos tales; bodas, bautizos, cumpleaños, u otras celebraciones familiares. Realice todos los trámites civiles y regiliosos, contacte con los proveedores y lleve la logística del evento. Usted podrá subcontratar los servicios de catering, fotografía y vídeo, música y entretenimiento, alquiler del local, etc.

474. Solucionador de problemas

Vendedores, asesores, organizadores

En este caso lo idóneo es un equipo de personas acostumbradas a buscar soluciones rápidas a problemas más bien comunes, principalmente todos los que rodean a la vida doméstica y para los que a veces necesitamos urgente resolución: comprar, vender y alquilar; viajar; organizar salidas imprevistas y reuniones; limpiar; transportar; solucionar deudas, etc. Los buscadores de soluciones al momento han de conocer bien toda la gama de servicios que se pueden obtener en la calle en cualquier momento, intermedian entre lo que se necesita y lo que se ofrece en el sector de servicios. Se convierten en imprescindibles para gente desahuciada y todos aquellos con problemas a los que definitivamente no encuentran solución.

475. Trueque de productos y servicios entre empresas

Vendedores, asesores, organizadores

El mercado está claro. Todo el que tiene un coche quiere tener su equipo de audio. La tecnología además cambia a cada momento y surgen nuevos productos. Podemos especializarnos en este sector de gran demanda e incluir nuevos servicios como la telefonía móvil aplicada al auto.

476. Trueque de productos y servicios entre personas

Vendedores, asesores, organizadores

Entérese de lo que tienen unos y lo que necesitan otros, y gestione la cobertura de las necesidades de ambos. Pueden ser bienes concretos pero también servicios. Si el pintor quiere aprender fotografía, consiga que el fotógrafo le dé un curso y a cambio el pintor le pinte la fachada de su casa justo antes de las próximas Navidades. Gane usted en la mediación de ambos.

Vending

477. Cooperativas de profesionales rurales

Vending

Las esperas, los tiempos muertos o las horas intempestivas hacen de las expendedoras unas buenas compañeras para mantener el tipo en momentos inhóspitos.

478. Expendedor de productos de parafarmacia en zonas aisladas

Vending

En las grandes ciudades hay varias farmacias de guardia. En los pueblos la farmacia de guardia despacha a los residentes de una zona que abarca varios pueblos. Suministre su vending con productos de parafarmacia que no necesitan receta médica; aspirinas, calmantes, para la fiebre, la tos, etc. Cree una red de máquinas vending de parafarmacia, una en cada pueblo.

479. Expendedor de frutas naturales

Vending

Los niños son un gran mercado y para ellos crearemos toda clase de productos con carácter didáctico que no contengan elementos bélicos ni sexistas: libros, juegos, CD-ROM, etc. Muchos padres se lo agradecerán y se verá compensado por ellos económicamente.

480. Expendedor de helados

Vending

Otra buena idea sería una máquina expendedora de helados, elija los puntos más calurosos y coloque en ellos expendedores de helados. Se evitará empleados y sólo tiene que recargar la máquina y recoger las ganancias.

481. Expendedor de zumos naturales

Vending
Una idea es instalar máquinas expendedoras de zumos naturales, especialicese en todas las variedades e instálelos en gimnasios, al borde la playa, parques infantiles, oficinas, etc.

482. Expendedora de miniaturas de bebidas, con o sin alcohol

Vending
Las esperas, los tiempos muertos o las horas intempestivas hacen de las expendedoras unas buenas compañeras para mantener el tipo en momentos inhóspitos. Una buena idea es instalar máquinas expendedoras de bebidas en miniatura, con o sin alcohol. Con estas máquinas proporcionará pequeños placeres, fáciles de manejar, con tapita incorporada por si no se quiere acabar en el momento.

483. Expendedora de perfumes cotizados

Vending
Pequeños envases conteniendo ciertos perfumes y fragancias, de la gama media y alta, podrían ser vendidos casi en cualquier lugar donde alguien pueda precisarlos en pequeñas dosis, tal vez lo justo para sólo unos días. Discotecas, salas de fiesta, pubs, hoteles, centros comerciales, serían algunos lugares dónde podría ubicar las fragantes máquinas.

484. Expendedora de periódicos, revistas y otros objetos

Vending
Acercarse a una máquina, introducir una moneda y extraer algo de su interior se ha convertido en algo normal. Pero no sólo periódicos y revistas forman parte de esta idea, también podrían acompañarse de carretes de fotos, pilas y otros objetos de necesidad. Sea usted quien surta de todo ello a centros comerciales, galerías, parques, etc.

485. Expendedora de regalos

Vending
Salir al paso de un regalo inesperado, que habíamos olvidado comprar o que nos fastidia tener que salir a la calle a buscar, puede dejar de ser un problema si tuviésemos a mano expendedoras que contengan una pequeña variedad: alguna sortija, pendientes, un reloj, un pequeño y tierno peluche, un broche, pins de diseño, un pañuelo .. Han de ser a buen precio pero muy aparentes.

486. Expendedoras de tentempie

Vending

Las esperas, los tiempos muertos o las horas intempestivas hacen de las expendedoras unas buenas compañeras para mantener el tipo en momentos inhóspitos. Aumente la actual oferta de bocadillos y golosinas con comidas precosinadas y en pequeñas tarrinas. Los lugares más apropiados pueden ser los hospitales, las universidades, y en general, cualquier sitio donde concurran muchas personas que prefieran no salir del recinto en el que están para comer y no tienen esa posibilidad.

487. Expendedores de productos sanitarios

Vending

Cree unas máquinas expendedoras con productos sanitarios como pinzas, tiritas, aspirinas, antiácidos, algodón, desinfectante y otros para los que no haga falta recetas y colóquelas en puntos clave de la ciudad, como un servicio de urgencia necesario y conveniente. Negocie colocarlas en la puerta misma de las farmacias, aunque no deje atrás las superficies comerciales, estadios y pabellones deportivos, cines y restaurantes. Evitaremos que para cualquier cosa haya que desplazarse por toda la ciudad en busca de una farmacia de guardia.

488. Máquina con detectores de alcoholemia de usar y tirar

Vending

Hágase con una máquina de detección del grado de alcoholemia e incorpore un dispositivo anexo de boquillas de usar y tirar a bajo precio y con total garantía de higiene. Cada día y especialmente de noche, desde decenas de pubs, restaurantes y casas, miles de personas pagarán por usar este dispositivo y averiguar si están en disposición de conducir el vehículo. Encárguese de reponer las boquillas y de recoger la enorme recaudación que le espera.

489. Máquina limpia calzado

Vending

Algunos hoteles disponen de máquinas donde usted mismo puede limpiarse los zapatos. Suelen colocarlas junto a los ascensores. Puede usted hacer lo mismo y colocarlas en bloques de apartamentos turísticos, en bancos ,restaurantes, centros de congresos y lugares en los que llevar los zapatos limpios sea doblemente importante.

490. Máquinas expendedoras de vídeo juegos y de películas de video

Vending
Colocadas en sitios estratégicos, ofrecen un servicio de muchísima demanda especialmente por los más jóvenes, para tranquilidad de los padres, quienes consiguen que su hijo permanezca más horas en su casa y de paso se ahorran el tener que comprar un juego, teniendo la posibilidad de alquilarlo y luego devolverlo. Es el mismo sistema que para las expendedoras de películas de vídeo. Lo ideal aquí es posicionarse en lugares estratégicos donde la demanda sea verdaderamente alta, incluso abarcando varios núcleos poblaciones cercanos, aunque en este último caso conviene servirse de colaboradores. Las expendedoras pueden adquirirse a precios muy asequibles en el mercado, que existe ya incluso de segunda mano.

491. Vending de tentempies

Vending
¿Por qué no fabricar raciones de comida para la gente en las oficinas? Si es capaz de hacer buena comida, con buena presentación, garantías de calidad y buen precio, puede conseguir que haya mucha gente interesada en hacerse con sus servicios de catering. La realidad es que cada vez hay más gente que prefieren quedarse en sus oficinas a hacer el almuerzo pero rehuyen comer pizzas y otros preparados. Incluya menús de dieta.

492. Vending de miniaturas de alcohol, cerveza, refrescos y tabaco

Vending
En una noche de marcha y fiesta, se acaba la bebida o el tabaco, las tiendas están cerradas y es entonces cuando una máquina vending que está disponible su servicio las 24 horas soluciona el problema. Ubíquelas en lugares dónde transiten muchas personas.

493. Vending dosificador de productos para el sol

Vending
En sus visitas a la playa, más de una vez se le ha olvidado el necesario protector o bronceador. Imagine una red de expendedores de bronceador/protectores en la misma playa y controlada por usted. Coloque un dosificador automático con varias clases de bronceadores, protectores e hidratantes, y le salvará la papeleta a muchas personas. Aquellos que olvidaron en su casa el bronceador o la crema, o que por cualquier razón no desean acercarse a una tienda y comprar uno nuevo, tienen en este expendedor su solución. Se acompañará también de protector labial, gafas, protector de nariz, etc. Podrá venderse tanto en pequeñas dosis como en recipientes mayores. Miles de personas lo usarán y miles de pesetas ganará.

Venta por catálogo

Cestas de Navidad
Fotografías para editoriales
Localizador de lugares
Manager de artistas
Venta por catálogo de productos congelados
Venta por catálogo productos especiales
Venta por correo de bulbos y plantas
Venta de servicios de diseño y edición de catálogos y otros trabajos de diseño gráfico

494. Cestas de Navidad

Venta por catálogo
Cada año, por estas fechas, las empresas suelen obsequiar a sus trabajadores y principales clientes con la tradicional cesta de Navidad. Contacte con los fabricantes de estos típicos productos que forman parte del paquete y negocie buenos precios. Haga varios modelos con diferentes calidades, cantidades y precios y ofrézcalos con la suficiente antelación a las empresas e industrias. Gane una comisión por producto inserto en la cesta. Le sorprenderá lo que puede llegar a ganar así.

495. Fotografías para editoriales

Venta por catálogo
Este es uno de los trabajos bien remunerados que usted puede tener realizándolo antes de que se lo encarguen. Las editoriales, al realizar obras como enciclopedias o libros de texto necesitan innumerables fotografías de infinidad de temas y variedades. Si usted, fotógrafo o aficionado, ha ido trabajando poco a poco su archivo, se encontrará con que la mayor parte de lo que le piden ya lo tiene hecho. Pueden ser vistas de su ciudad, del patrimonio histórico - artístico, deportes, profesiones, etc.. Si quiere aumentar sus beneficios, haga como los profesionales, no les venda la fotografía original sino el derecho a reproducirla en la primera edición. Cuando la editorial quiera realizar una segunda edición tendrá que volver a pagarle, aunque eso sí, una cantidad menor que la primera vez.

496. Localizador de lugares

Venta por catálogo
Si usted viaja mucho la creación de una empresa dedicada a localizar lugares puede ser su negocio. Piense en empresas productoras de televisión o cine que necesitan encontrar un lugar idóneo filmar un documental, un anuncio, una película,... Si usted tiene un si fin de fotos y su localización, cree un CD-ROM, una revista, un portal en Internet u otro formato para distribuir las fotos. Si el cliente está interesado en localizar el lugar dónde se realizó la foto deberá de pagar. También puede vender directamente el CD-ROM o libro con las fotos y sus localizaciones.

497. Manager de artistas

Venta por catálogo
Busque a cantantes noveles y orquestas. Conviértase en su representante. Búsquele donde actuar, que pueden ser fiestas de pueblos, eventos o fiestas privadas de personas de alto poder adquisitivo. Cobre una comisión por cada actuación que les consiga. Quien sabe, quizás un día de con un artista que se haga famoso...y usted multimillonario.

498. Venta por catálogo de productos congelados

Venta por catálogo
Cada vez más se consume productos congelados. Elabore un catálogo con productos congelados precocinados, carnes, pescados, etc., además incluya postres y helados. Busque proveedores de sus productos, alquile o compre un vehículo frigorífico y distribuya la mercancía por los hogares con su catálogo en mano. Piense que las jóvenes parejas en la mayoría de las ocasiones no saben cocinar, algunas amas de casa preferirían comprarle a usted que carga con la compra desde el supermercado.

499. Venta por catálogo productos especiales

Venta por catálogo
Se trata de una empresa de venta por catálogo de productos de alta calidad, difíciles de encontrar en los comercios tradicionales, exclusivos y caprichosos. Reuniendo mercancía exclusiva de productos de alta calidad, realizaremos catálogos que a seguro tendrán un buen recibimiento entre clientes de alto poder adquisitivo. Cada catálogo contendrá un compendio de artículos similares: ropa deportiva, patés, vinos, quesos, whisky, corbatas, puros, etc. Es un negocio con éxito en otros mercados.

500. Venta por correo de bulbos y plantas

Venta por catálogo
La especialización justifica el éxito de muchos negocios. El que te presentamos cubre el hueco de mercado en la venta por correo. Diseña un catálogo que incluya al menos unos 400 artículos para la jardinería y repártelos entre el público femenino de urbanizaciones y casas particulares.

501. Venta de servicios de diseño y edición de catálogos y otros trabajos de diseño gráfico

Venta por catálogo
La finalidad es ofrecer el servicio de diseño y edición de catálogos variados, de forma que el cliente envíe los textos y gráficos - por correo o por Internet- a la dirección señalada para su elaboración. El mejor gancho es la oferta a través de Internet de un modelo standard.